

نسخة منقحة بمقدمة جديدة، وتحتوي على بعض الأسئلة الموجهة
للكتاب وإجاباتها، بالإضافة إلى تمهيد للكتاب بقلم أريانا هافينجتون

"إن هذا الكتاب هو أهم قصة رمزية تعكس عالم الأعمال اليوم، وتعكس حياتنا المعاصرة كذلك".
-آدم جرانت مؤلف كتاب الأخذ والعطاء الأفضل مبيعًا وفقًا لصحيفة نيويورك تايمز

من أكثر
الكتب مبيعًا

مكتبة

المعطاء



قصة قصيرة عن فكرة
قوية في عالم الأعمال

بوب بورج وجون ديفيد مان

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
بنتون سيتي - دبي

المعطاء

قصة قصيرة عن فكرة
مؤثرة في عالم الأعمال

بوب جورج وجون ديفيد مان

مكتبة | 446

"يضحك معظم الناس عندما يسمعون أن سر النجاح هو العطاء ... ولكن إذا فكرت في الأمر، فستجد أن معظم الناس لم يحققوا درجة النجاح التي كانوا يأملون تحقيقها".

يحكي هذا الكتاب قصة شاب طموح يدعى جو يسعى إلى تحقيق النجاح. ويتصف جو بأنه شخص متحمس للغاية ومبادر، على الرغم من أنه يشعر بأنه كلما عمل بجد أكثر وبسرعة أكبر، ابتعد عن تحقيق هدفه. ونظرًا إلى رغبته الشديدة في إتمام صفقة كبيرة في نهاية ربع سنة سين، سعى إلى طلب النصيحة من بندار، ذلك الشخص الغامض والمستشار الأسطوري الذي يناديه محبوه بالرئيس.

وعلى مدار الأسبوع التالي، يقوم بندار بتقديم جو إلى أكثر من شخص "معطاء": صاحب مطعم، ورئيسة تنفيذية لإحدى الشركات، ومستشار مالي، ووسيلة عقارية، بالإضافة إلى "حلقة الوصل" الذي جمعهم جميعًا معًا. ويعلم أصدقاء بندار جو القوانين الخمسة للنجاح الباهر، ويساعدونه على الانفتاح على قوة العطاء.

ويتعلم جو أن تحويل تركيزه من الأخذ إلى العطاء. وضع مصالح الآخرين في المقدمة وإضافة قيمة إلى حياتهم باستمرار. يؤدي في النهاية إلى تحقيق مكاسب غير متوقعة.

وبأسلوب متميز فيه خفة الظل بالبلاغة، نجد أن هذا الكتاب من الكتب الممتازة التي تستحق مكانتها كأحد الكتب الأكثر مبيعًا، التي تذكرنا بالمقولة المأثورة التي تقول: "إذا ما زرعت، فمن المؤكد أنك ستحصل".

وعلى مدار عشر سنوات تقريبًا منذ أن صدرت الطبعة الأصلية من هذا الكتاب، أصبح مصطلح "المعطاء" هو اختزال لمجموعة محددة من القيم التي يتبناها مئات الآلاف من الأشخاص في جميع أنحاء العالم.

(تابع الجاكت الأمامي)

وتستمر هذه القصة الخالدة إلى اليوم في مساعدة قرائها على تحقيق الإنجاز والنجاح الباهر في عالم الأعمال، وفي حياتهم الخاصة، وفي مجتمعاتهم كذلك.

وتحتوي هذه الطبعة المنقحة على نص القصة الأصلي الذي يتناول عالم الأعمال، كما تحتوي على تمهيد للقصة بقلم أريانا هافينجتون، بالإضافة إلى مقدمة جديدة، ودليل مناقشة، وأسئلة موجهة للكاتبين وإجاباتها.



بوب بورج: متحدث رئيسي في المؤتمرات، ذو شعبية كبيرة، وهو يعلم الجماهير في جميع أنحاء العالم المبادئ الأساسية لهذا الكتاب. وهو أيضًا خبير سابق في مجال المبيعات، ومؤلف كتابي "Endless Referrals" و"حول الخصوم إلى حلفاء". وتم اختياره من قبل جمعية الإدارة الأمريكية كواحد من أفضل ثلاثين قائدًا ذا فكر مؤثر في عالم الأعمال لعام 2014.

جون ديفيد مان: رائد أعمال وحاصل على جوائز عن مجموعة من الكتب التي حققت أفضل مبيعات، وفقًا لجريدة نيويورك تايمز، واشترك في تأليفها مع آخرين، ومنها "Flash Foresight" و"Red Circle"، وكتب أخرى حققت أفضل المبيعات على المستوى الوطني منها "Among Heroes" و"Slight Edge". وقد أطلق كل من توم بيترز وصحيفة واشنطن بوست على كتابه "Take the Lead"، الذي اشترك في تأليفه مع الكاتبة (بيتسي مايرز)، لقب أفضل كتاب في مجال القيادة لعام 2011.

كما تعاون كلا المؤلفين على كتابة كل من "Go-Givers Sell More" و"The Go-Giver Leader".



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublishations@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناجمة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٨

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2018. All rights reserved.

مكتبة ٢٠١٩٦١

التمهيد بقلم أريانا هافينجتون تم نشره بالاتفاق مع المؤلفين

Copyright © 2007, 2015 by Bob Burg and John David Mann

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with **Portfolio**, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

The Go-Giver

*A Little Story About a
Powerful Business Idea*

Bob Burg and John David Mann

مكتبة

telegram @ktabpdf

telegram @ktabrwaya

جريد الكتب والروايات

تابعنا على تيليجرام اضغط هنا

تابعنا على فيسبوك اضغط هنا

"إن هذا الكتاب يمس شغاف القلب، ويدعو إلى التأمل، ويمتلئ بالرؤى، والأهم من ذلك أنه يفعل ما استطاعت فقط قلة من الكتب التي تتناول عالم الأعمال فعله؛ وهو تذكيرنا بجوهر طبيعتنا البشرية".

— أوري برافمان، مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً *The Starfish and the Spider*،

Sway، و *Click* وفقاً لصحيفة نيويورك تايمز

"هناك فلسفة تكمن في طيات هذا الكتاب - أو بالأحرى طريقة حياة - من شأنها أن تزيد من حجم أعمالك التجارية بشكل كبير، وتثري حياتك، وتترك بصمة استثنائية في العالم من حولك".

— جاري كيلر، مؤسس شركة كيلر ويليامز رياليتي إنترناشيونال ورئيس مجلس

إدارتها، ومؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً *The ONE Thing*

وفقاً لصحيفة نيويورك تايمز

"لقد تناول بورج ومان مجال الأعمال في كتابهما في إطار قصصي يضاهي الكتاب الشهير للدكتور سبنسر جونسون الذي أصدره عام ١٩٨٨ من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي؟" ... إن العالم يحتاج دائماً إلى منهج جديد لتوصيل أكثر رسائله أهمية؛ ويعد هذا الكتاب وسيلة رائعة لنشر رسالة ثرية وإيجابية".

— النشرة الشهرية *Soundview Executive Book Alert*

"لا يمتلك معظم الأشخاص الشجاعة لشراء هذا الكتاب، ناهيك عن الاستفادة منه واتباع تعليماته؛ لكنك تملك الشجاعة لفعل ذلك، وأنا متأكد من أنك ستكون سعيداً بما فعلت".

— سيث جودين، مؤلف كتابي *Tribes* و *Linchpin*

"لقد أحدث هذا الكتاب ضجة كبيرة، حتى أن المديرين التنفيذيين اشتروه بأعداد كبيرة لتوزيعه على موظفيهم في جميع أنحاء المؤسسات، وقد تطرق [هذا الكتاب] إلى حقيقة عالمية: إن مفهومي الأخذ والعطاء لا يلغي أحدهما الآخر".

— جريدة هافينجتون بوست

"إن هذا الكتاب هو أفضل حكاية رمزية في مجال الأعمال يتم إصداره بعد إصدار كتابي *The Greatest Salesman in the world* ومدير الدقية الواحدة". ويوضح هذا الكتاب أن وضع الآخرين في المقام الأول هو مفتاح النجاح في مجال الأعمال، وتحقيق الذات، كما أن هذا المبدأ هو ما يمكن أن تحقق أعظم المكاسب من خلاله".

— بات ويليامز، مؤلف كتاب *Leadership Excellence*، وهو النائب الأول لرئيس نادي أورلاندو ماجيك لكرة السلة

"إن هذا الكتاب يمتلئ بالحقائق الخالدة التي تم تقديمها بشكل عملي، ومن شأنها أن تغير من كل قارئ بشكل إيجابي؛ وبعد هذا الكتاب الرائع دليلاً سهل القراءة حول الأداء الجيد والتميز".

— دانيال لابين مؤلف كتابي *Business Secrets From the Bible*

Thou Shall Prosper،

"تبنى الثقة عندما يكون الهدف من تصرفاتك هو تحقيق أفضل مصلحة للآخرين، ويلقي هذا الكتاب الرائع الضوء على هذا المبدأ، وعلى العديد من المبادئ الأخرى كالتعاون، والكرم، وخدمة الآخرين، وتحقيق النجاح؛ وينقل هذا الكتاب إلى القارئ في أسلوب جذاب وبسيط رسالة ذات مغزى".

— ستيفن إم. آر. كوفي، مؤلف كتاب *سرعة الثقة**** الكتاب الأكثر مبيعاً وفقاً

لصحيفة نيويورك تايمز

"يعد تعلم الحكمة في أبسط صورها من أعمق رغباتنا، بالإضافة إلى الرغبة في أن تؤثر فينا تلك الحكمة وتغير منا. لقد أتقن كل من بوج ومان فن رواية القصة، بتذكيرنا بكل المبادئ العظيمة لدى أجدادنا؛ مثل العطاء، والاستمتاع بالحياة، والازدهار والنمو مع إضفاء قيمة كبيرة على الاعتدال والحس السليم".

— تيمبل هايز، مؤلف كتاب *When Did You Die?* وزعيم روحي،

وأحد الأشخاص المؤثرين

*** متوافر لدى مكتبة جرير.

*** متوافر لدى مكتبة جرير.

"إن القائد العظيم هو القائد الخادم، ويقدم هذا الكتاب قصة عظيمة عن كيفية تحقيق النجاح عن طريق خدمة الآخرين".

— جون أديسون، الرئيس التنفيذي المشارك السابق لشركة بريمركا

"هذا الكتاب يذكرنا جميعًا بشكل ودي أن هذا العالم وافر العطاء، ويكافئ هؤلاء الذين يتعاملون بروح كريمة".

— الدكتور لويس بي. فرانكل، ومؤلف كل من *Nice Girls, See Jane Lead*

Don't Get the Corner Office

"على غرار كتاب *Tuesdays With Morrie* للمؤلف ميتشس ألبوم، يزودنا هذا الكتاب بالبصيرة والحكمة لتحقيق مزيد من النجاح".

— موقع *Thestreet.com*

"يقدم هذا الكتاب كل شيء أتمنى أن يقدمه أي كتاب جيد، ولقد أسرتني تلك القصة منذ بدايتها حتى نهايتها، وشعرت مرارًا وتكرارًا في أثناء قراءة الكتاب بأن تلك الدروس الموجودة فيه تمس أمورًا خاصة بي؛ وهذا ما تقدمه الكتب الجيدة؛ وهذا ما يقدمه هذا الكتاب كذلك؛ لذا نصيحتي هي: اقرأه حتى النهاية".

— مايكل إي. جربر، مؤلف كتاب *The E-Myth* الكتاب الأكثر مبيعًا وفقًا لصحيفة

نيويورك تايمز

"لا بد من إعطاء هذا الكتاب إلى طلاب العام الأول بالكلية لقراءته".

— أنجيلا لوير كريسلر، الرئيسة التنفيذية لشركة تيم ناشونال، ومديرة شركة

ناشونال كامبانيز

"يعد هذا الكتاب كتابًا راقيًا ويصلح لكل العصور".

— جونز لوفين، المؤلف المشارك لكتاب *Juggling Elephants*

"على غرار كتابي *The Greatest Salesman in the World* ومدير الدقيقة الواحدة،

لن يستهلك هذا الكتاب الكثير من وقتك؛ حيث يتسم أسلوب بورج ومان بالبساطة

والسهولة، ويقدمان في الكتاب قراءة جديدة للقول المأثور من "زرع حصد" من وجهة نظر شخص في مجال الأعمال".

— مجلة بابلشرز ويكلي

"إن هذا الكتاب جوهره تمتلئ بالحكمة والرؤى العميقة، ويجب على كل شخص يريد أن يحقق النجاح في هذه الحياة أن يقرأه".

— جيه هارد جيشوانديننتير، مؤسس وناشر

مجلة سيلينج باور

"لقد كان لهذا الكتاب بالغ الأثر في كيفية إدارتي لأعمالي وعيشي حياتي، وقد كان لي الشرف بأن أتشارك القوانين الخمسة مع الآخرين، ولكم أسعدني ذلك. وأقول للمؤلفين: شكرًا لكما على جهودكما لجعل هذا العالم أفضل، ولجعلني شخصًا أفضل".

— هاريت إي. دومينيك، نائبة الرئيس الأولى لشئون المسؤولية الاجتماعية

للشركات في مجموعة شركات يواس إيه إيه

"لقد أوضح كل من بروج ومان أن إضافة قيمة إلى حياة الآخرين هي الطريق لتسليق سلم النجاح على الصعيد المالي؛ لذا ركز على إضافة قيمة إلى الآخرين، وسوف تحقق نجاحًا باهرًا".

— فران تاركينتون، ظهير رياضي أدرج اسمه في قاعة مشاهير كرة القدم

الأمريكية، ومؤسس موقع GoSmallBiz.com والرئيس التنفيذي له

"لا أتذكر أنني قرأت كتابًا عن تحقيق النجاح على صعيد العمل التجاري والحياة في مثل قوة هذا الكتاب".

— جلوريا لورنج، مغنية وممثلة، ومؤلفة كتاب *Coincidence Is God's Way*

Remaining Anonymous

"يبرز هذا الكتاب جوهر ما يعنيه تحقيق النجاح في عالم الأعمال وفي الحياة كذلك، ومن الواضح أن كلًا من بروج ومان يفهمان كيف أن مساعدة الآخرين على تحقيق النجاح تساعدك أنت على نجاحك. إنني أرشح لك هذا الكتاب بشدة لتقرأه".

— دكتور إيفان ميزنر مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا *Masters of Success*

ومؤسس مؤسسة بي إن آي

"أقول لهؤلاء الذين يستمتعون بقراءة القصص التي تتناول عالم الأعمال: إن هذا الكتاب واحد من أكثر الكتب التي لا تنسى في هذا المجال".

— مدونة المحرر، موقع *Soundview Executive Book summaries*

"ستساعدك هذه القوانين الخمسة على إنجاز أهدافك وتحقيق أحلامك".

— بريان تريسي، مؤلف كتاب *The Psychology of Achievement*

"لقد ظهرت الرسالة المؤثرة التي تحض على الكرم، والخاصة بهذه القصة القصيرة والجميلة في الوقت المناسب؛ ففي عالمنا متسارع الوتيرة، نحتاج جميعًا إلى ما يذكرنا بالروح الإنسانية الحقيقية التي تشكل الأساس لأي نجاح؛ لذا ستحب هذا الكتاب".

— نيدو كيوبن، رئيس جامعة هاي بوينت

"إن هذا الكتاب هو تجسيد لمقولة: "إن الأشياء العظيمة تكون صغيرة الحجم"؛ حيث إن الرسائل الموجودة داخل هذه الصفحات هي كنوز ستحب قراءتها مرارًا وتكرارًا ومشاركتها مع من تهتم بأمرهم، إنها المفاتيح الحقيقية لتحقيق النجاح في كل جوانب الحياة".

— توم هويكنز، مؤلف كتاب *كيف تتقن فن البيع* ****

"إن هذا الكتاب هو مزيج بين أقصوصة *Jonathan Livingston Seagull* وكتاب الأعمال المسمى العادات السبع للناس الأكثر فعالية ****... فهو كتاب يرفع الروح المعنوية، وسيروق إلى القراء الذين يريدون إدخال العاطفة إلى مجال الأعمال، وإضفاء حس أكثر شمولية بالمهمة إلى تلك الأعمال".

— مجلة ريتالينج إنسايت

"يوضح هذا الكتاب السر الذي يعرفه الشخص الناجح: إن الثروة الشخصية هي النتيجة الثانوية لجعل العالم مكانًا أفضل".

— بول زين بيلزر مؤلف كتاب *The Wellness Revolution* الأكثر مبيعًا

والمستشار الاقتصادي للرئاسة الأمريكية مرتين

مكتبة

**** متوافر لدى مكتبة جرير.

***** متوافر لدى مكتبة جرير.

"يترك هذا الكتاب انطباعاً جيداً في المرة الأولى، وانطباعاً أفضل في المرة الثانية، عندما تدرك أن تلك القصة أعمق مما كنت تظنه في البداية".

— مجلة لايف إنشورانس سيلينج

"لقد أخذ بورج ومان لعبة الأعمال المعقدة وقدمها بشكل واضح وهادف".
— فيليب إي. هاريمان، موظف تأمينات معتمد، ومستشار مالي معتمد، ورئيس جمعية مليون دولار روند تابل لعام ٢٠٠٧

"لقد كُتِبَ هذا الكتاب بمهارة وتم تيسيره للقارئ ليفهمه بكل سهولة... إنه كتاب تثقيفي، وغني بالمعلومات، كما أنه ملهم ومدهش".

— موقع www.Midwest Book Review.com

"إن القوانين الخمسة جميلة في بساطتها، ولكن طريقة مان وبورج الفعالة في سرد القصة هي التي ارتقت بها من التحفيز البسيط إلى الإلهام الحقيقي".

— سكوت ألين، كاتب عمود بموقع Fastcompany.com، والمؤلف المشارك

لكتاب *The Virtual Handshake*

کتاب آخری بقلم بوب بورج و جون دیفید مان

The Go-Giver Leader

إلى مايك وميرنا جورج،
إلى ألفريد وكارولين مان،
إلى من وهبونا كل شيء.

المحتويات

تمهيد بقلم أريانا هافينجتون	١
مقدمة الطبعة المنقحة	٣
الشخص العملي	٧
السر	١٣
قانون القيمة	٢٥
الشرط	٣٧
قانون العائد	٤١
تقديم القهوة	٥٣
راتشيل	٥٧
قانون التأثير	٦٣
سوزان	٧٣
قانون الأصالة	٨١
جوس	٩٧
قانون التقبل	١٠١
الدائرة الكاملة	١١٣
المعطاء	١٢١
القوانين الخمسة للنجاح الباهر	١٢٧
شكر وتقدير	١٢٩
دليل المناقشة	١٣٣
أسئلة موجهة للمؤلفين وإجاباتها	١٣٩
نبذة عن المؤلفين	١٥٣

تمهيد

تتناول هذه القصة المطاء، والتأثير في حياة الآخرين، وتوسيع دائرة اهتماماتنا لتشمل الآخرين، وأن نكون موضع ثقة، ومستعدين دائماً للأخذ بقدر استعدادنا للمطاء؛ ولا تقتصر تلك الصفات على أبطال القصص الخيالية الموجهة للأطفال، بل إنها وصف جيد للكثير من الأشخاص الرائعين الذين قابلتهم.

وفي حين أنهم قد يكونون يعيشون ويعملون في دول مختلفة وفي مجالات مختلفة، فإنهم يتشاركون فلسفة عطاء واحدة. ويلقي هذا الكتاب الضوء على تلك الفلسفة، كما يوضح أنها أكثر من مجرد أسطورة، أو حكاية رمزية، أو أضغاث أحلام، فهي في الحقيقة المسار الذي يمكن للأشخاص أن يتبعوه في حياتهم اليومية.

إن الناس يحتاجون إلى تصديق أن هذه الطريقة هي الطريقة التي يمكن أن يسير بها العالم بأسره: إن العيش في تلك الحياة مع التركيز على الآخرين واحتياجاتهم ليس مجرد هدف جميل فحسب، بل قد يكون أسلوباً للحياة، وقد يؤدي إلى حياة حافلة غنية ومرضية، لكننا قد نشعر في كثير من الأحيان بالضغط جراء تلك الأصوات (الخارجية منها والداخلية) التي تسخر منا، وتحاول دفعنا إلى الاستسلام، وتقول لنا: "هذا عالم يأكل فيه القوي الضعيف؛ لذا فإن عليك التركيز على احتياجاتك أنت فقط ووضعها في المقام الأول".

وفي حين أن الكثيرين يفكرون في أنفسهم قائلين: "يمكنني بالتأكيد أن أكون شخصًا معطاءً بمجرد أن أحقق النجاح والاستقرار المالي"، فإن "بوب بورج" و"جون ديفيد مان" يوضحان لنا في هذا الكتاب مفهوم الشخص المعطاء، ويقولان إن كونك معطاء في الحقيقة، هو السبيل الذي يمكنك من خلاله تحقيق النجاح في المقام الأول، أيًا كان تعريفك لهذا النجاح، هذا بالإضافة إلى الكثير من المفاهيم والأفكار الأخرى التي يلتقيان عليها الضوء في هذا الكتاب.

وعادة ما يفكر الكثيرون عندما يسمعون كلمة "كن معطاءً" في الجمعيات الخيرية ومنح التبرعات، ويفكرون في "رد الجميل" بمجرد تحقيق النجاح المالي على الصعيد الشخصي، ولكن هذا جانب واحد من جوانب العطاء، ويقصد "بوب" و"جون" بعبارة "كن معطاءً" أن تكون شخصًا معطاءً بكل ما تحمله الكلمة من معان، وما تغطيه من جوانب: أن تكون شخصًا يمنح الأفكار، والانتباه، والرعاية، والتركيز، والوقت، والطاقة؛ أن تكون شخصًا يمنح الآخرين القيمة.

لا بد أن تفهم العطاء ليس كأسلوب من أساليب المقايضة، ولا كإستراتيجية لتحقيق التقدم، ولكن العطاء كوسيلة مرضية للحياة في حد ذاته.

أريانا هافينجتون

مقدمة الطبعة المنقحة

بعد فترة قصيرة من طرح هذا الكتاب، تلقينا خطابًا من رجل يدعى أرلين سورنسن، وهو المدير التنفيذي لإحدى شركات تكنولوجيا المعلومات العاملة في ولاية أيوا، وكان قد نظم مؤتمرًا تحت عنوان "المعطاء"، ضم موظفين من أكثر من مائتي شركة تعمل في النشاط نفسه. وانطلاقًا من تلك الأفكار التي استلهموها من هذا الكتاب، توجه اثنان من المشاركين في المؤتمر إلى ولاية أخرى - على نفقتهما الخاصة - للمساعدة على إيجاد حلول إبداعية لزميل لهما كانت شركته على حافة الإغلاق. ونجت الشركة من الوقوع في الهاوية، وتمكنت من تحقيق أرباح هائلة في الربع التالي، ولقد فوجئ الرجلان اللذان قدما الاستشارات لإنقاذ تلك الشركة حين اكتشفا أن ما تعلماه في أثناء هذه العملية قد ساعدهما على تعزيز النمو في شركتيهما أيضًا.

لقد كان كل ذلك - كما أخبرنا أرلين - نتيجة قراءته "قصتنا الصغيرة التي تدور حول فكرة فعالة في مجال الأعمال".

ولم يكن أرلين هو الشخص الوحيد الذي أرسل إلينا تقريرًا كهذا، فقد بدأ الكثيرون في مجالات تجارية عدة إخبارنا بأن قصتنا قد غيرت من طريقتهم في إنجاز الأمور، ولقد أخبرتنا الغرف التجارية بأنها تبنت المبادئ التي وردت في هذا الكتاب، ودمجتها في الطريقة المهنية المتبعة للعمل في مجالاتها، وأنها أعطت نسخًا من هذا الكتاب لأعضائها لمساعدة شركاتهم على تحقيق مزيد من النجاح. وتحدى أحد نوادي اللياقة

البدنية موظفيه للإتيان باستمرار بتطويرات فعالة في العمل اعتماداً على المبادئ الأساسية لهذا الكتاب، وقد أبلغتنا إحدى الشركات القانونية بأنها استخدمت هذا الكتاب في تقديم مساعدة أكثر فاعلية في التغلب على الخلافات الزوجية.

ولقد كان هذا الكتاب في البداية مجرد كتاب عادي، ثم ما لبث أن أصبح حركة اجتماعية، وفيه يناضل بطلنا جو للحصول على مزايا في عمله (بعض "النفوذ والتأثير" على حد تعبيره) وتساعد على ذلك المبادئ التي يلقنه إياها معلمه، وتصف الطريقة التي يسير بها هذا العالم بالفعل، في مجالات حياتية أخرى بالإضافة إلى العمل، وجوهر تلك المبادئ ("كلما أعطيت أكثر، أخذت أكثر")، ومع أن أمراً كهذا لم يكن أول ما يتبادر إليه ذهن بطلنا، فقد ساعده كثيراً. وبعد فترة وجيزة من نشر الكتاب بدأنا نسمع عن الآباء والمعلمين ورجال الدين والمستشارين الذين طبقوا هذا الكتاب في مجالات العمل، وفي الحياة كذلك.

- أخبرنا معلم في مدرسة ثانوية في ولاية إنديانا بأنه كان يقرأ هذا الكتاب للصف الأخير في مدرسته؛ حيث اكتشف أنه "يجهزهم جيداً لتحسين أدائهم العلمي؛ وليكونوا أفضل في هذا العالم"، وأنه يفعل ذلك مع كل الخريجين منذ ذلك الحين.
- بدأ رئيس نادٍ ريفي للصفوة في هيوستن في الاستعانة بهذا الكتاب لتدريب الفريق الإداري، للوصول إلى أعلى المستويات من التميز ورضا الأعضاء.
- عادت إحدى المفتربات في لندن إلى وطنها ليتوانيا، وبدأت تنشئ شركة النشر الخاصة بها، حتى تتمكن من مشاركة هذا الكتاب مع أبناء وطنها بلغتهم، وقالت لنا: "إن كتابكم سيفير من دولتنا".

لقد كتب لنا الكثيرون من الأشخاص من نوادي الكتب إلى المجالس التنفيذية، ومن شركات القانون إلى دور العبادة، ومن شركات الطاقة إلى

دور رعاية المسنين، ومن مديري محلات البيتزا إلى أساتذة الدراسات العليا، ليخبرونا بأنهم قد استخدموا هذا الكتاب. إنهم لم يقولوا إنهم أحبه، ولكنهم قالوا ما هو أفضل من ذلك.

لقد قالوا إنه قد حقق النتائج المرجوة منه.

لقد أخبرنا أصحاب الشركات بأن الكتاب قد ساعدهم على إنجاح الأعمال الخاصة بهم، وفي بعض الحالات شهدت الشركات التي تعاني مشكلات تحولاً كاملاً بعد تنفيذ "القوانين الخمسة لتحقيق النجاح الباهر" التي يتعلمها "جو" في هذه الصفحات. وبدأت الشركات الكبيرة والصغيرة في استخدامه لتدريب فرق المبيعات وخدمة العملاء لتحقيق مزيد من المبيعات ولإسعاد العملاء. وقد استفاد الكثير من الأشخاص من استخدامهم القوانين الخمسة لإحداث تأثير كبير في زواجهم، وطريقة تعاملهم مع أبنائهم.

ويبدو أن كل ما سبق يشير إلى أن "الأسرار" الموجودة في هذا الكتاب لا بد أنها جديدة ومبتكرة بشكل مذهل؛ لكنها ليست كذلك على الإطلاق؛ فتلک الأفكار الموجودة في هذا الكتاب قديمة جداً. وإحدى الرسائل التي نسمعها كثيراً في الكتاب هي تنويع على العبارة التالية: "هذه هي الطريقة التي اعتقدت دائماً (أو تمنيت دائماً) أنها الطريقة التي تتم بها الأمور... إنني فقط لم أكن أعرف جيداً كيف أصيغها في صورة كلمات". وعندما يطلع هؤلاء القراء على مفامرة جو، فإنهم يخبروننا بأنهم اكتشفوا شيئاً ما كثيراً ما عرفوا في داخلهم أنه صحيح؛ إنه على الرغم من أن هذا العالم قد يبدو في بعض الأحيان مكاناً يأكل فيه القوي الضعيف، فإن هناك مجموعة من المبادئ الفاضلة والفعالة للغاية تعمل خلف ذلك المشهد غير النظامي.

لكن لا تجعل كلامنا هو مصدرک الوحيد.

بعد أن تطلع على ما سيقوله جو ومعلمه بندار، فإننا ندعوك إلى أن تكتشف مدى صحة كلامهما بنفسك، وطبق شرط بندار: اختبر كل قانون تقرأه وانظر إلى ما يحدث، والمقصود بالاختبار - كما يخبر بندار تلميذه

جوفي الفصل ٢ - "ليس التفكير فيه، وليس التحدث عنه، ولكن تطبيقه في حياتك".

استمتع بوقتك وتمنياتنا الطيبة لك بتحقيق النجاح الباهر.

بوب جورج وجون ديفيد مان

أكتوبر ٢٠١٥

١ : الشخص العملي

إذا كان هناك شخص عملي في شركة كلاسون - هيل تراست، فهو جو؛ إنه يعمل بجد واجتهاد وبسرعة، متطلعًا إلى القمة. وقد كانت القمة هي ما يخطط للوصول إليه؛ فقد كان شابًا طموحًا يسعى إلى الوصول إلى أعلى المراتب.

ومع ذلك، كان يشعر في بعض الأحيان بأنه كلما عمل بجد أكثر وسرعة أكبر، ابتعد عن تحقيق أهدافه أكثر، فبالنسبة إلى هذا الشخص العملي المتفاني كان الأمر يبدو كأنه يبذل الكثير من الجهد دون تحقيق الكثير من النتائج المرضية.

وفي خضم مشاغله، لم يكن يملك الكثير من الوقت للتفكير في هذه المعضلة، خاصة في يوم كهذا، يوم الجمعة، حيث لم يتبق سوى أسبوع على انتهاء ربع السنة، وحلول موعد تسليم نهائي؛ وهو لا يستطيع ألا يفي بهذا الموعد النهائي.

واليوم، وفي الساعات الأخيرة من فترة ما بعد الظهر، قرر جو أن يطلب المساعدة؛ لذا قام بإجراء مكالمة هاتفية، لكن المحادثة لم تكن تسير على ما يرام.

قال: "فلتخبرني يا كارل بأنك لا تقصد ما تقول ..."، وأخذ جونفسًا عميقًا حتى يخفي نبرة اليأس البادية في صوته، وتابع: "نيل هانسن؟ من نيل هانسن بحق السماء؟ ... حسنًا إنني لا أهتم بما يعرضه عليك،

فإننا قادرون على تحقيق تلك المواصفات ... انتظر يا كارل! إنك تدين لي بمعروف! وأنت تعرف ذلك! من الذي قدم إليك حلاً لمشكلتك في حساب هودجيز؟ كارل، انتظر ... كارل! .

وضغط جو على زر إنهاء المكالمة في هاتفه اللاسلكي، وحاول جاهداً أن يضع الهاتف برفق، ثم أخذ نفساً عميقاً.

كان جو يقوم ببعض المحاولات البائسة لتولي حساب خاص بعميل كبير، ذلك الحساب الذي كان يشعر بأنه يستحقه بشدة، إنه الحساب الذي يحتاج إليه إذا أراد أن يحقق للشركة حصة الأرباح التي عليه تحقيقها في الربع الثالث، وكان جو قد فشل في تحقيق حصة الأرباح الخاصة به في الربع الأول وفي الربع الثاني، وبالنسبة إلى الشركة، فإن هذين خطآن ... ولم يكن جو يريد أن يفكر في الخطأ الثالث.

سألته إحدى زميلات العمل قائلة: "جوه هل أنت بخير؟". طالع جو وجه زميلته في العمل ميلاني ماثيوز الذي يبدو عليه القلق، إنها إنسانة حسنة النية، ولطيفة؛ الأمر الذي جعله يشك في أنها ستستمر وقتاً طويلاً في بيئة تنافسية كتلك البيئة الموجودة في الطابق السابع حيث يعملان معاً. قال: "نعم".

فسألته: "هل كارل كيلرمان هو من كان على الهاتف؟ هل كانت المكالمة بخصوص الحصول عن معلومات بشأن الحساب الكبير؟". تنهد قائلاً: "نعم".

لم يكن جو يحتاج إلى أن يشرح الأمر، فالجميع يعرفون من كارل كيلرمان، إنه وسيط تجاري يبحث عن الشركة المناسبة لتتولى شؤون حساب كان جو يطلق عليه اسم الحساب الكبير المهم.

ووفقاً لكارل، فإن رئيس الشركة صاحبة هذا الحساب الكبير لا يعتقد أن شركة جو تمتلك التأثير والنفوذ لإبرام هذه الصفقة، والآن يعرف جو أن هناك شخصاً لم يسمع عنه من قبل قد تقدم وعرض ثمناً أقل من الثمن الذي عرضه جو، وبمواصفات أفضل، وادعى كارل أنه لا يستطيع أن يفعل أي شيء حيال ذلك.

واسترسل جوقائلاً: "لا أصدق ما يحدث".

قالت ميلاني: "إنني آسفة للغاية يا جو".

وتابع: "أحياناً ما تتمكن من ركوب الأمواج، أو تفرقك ..."، وابتسم ابتسامة واثقة، في حين أن كل ما كان يشغل تفكيره هو ما قاله كارل، وحينما عادت ميلاني إلى مكتبها، جلس جوقارقاً في أفكاره... النفوذ والتأثير... وبعد مرور عدة دقائق نهض عن مقعده وتوجه إلى مكتب ميلاني، وقال: "يا ميلي؟".

فنظرت إليه.

استرسل قائلاً: "هل تتذكرين الحديث الذي دار بينك وبين جوس منذ فترة بسيطة، لقد كنتما تتحدثان عن خبير استشاري كبير سيلقي محاضرة في مكان ما الشهر المقبل؟ لقد أطلقت عليه اسم كابتن أو شيئاً من هذا القبيل؟".

ابتسمت ميلاني قائلة: "بندار، ويطلق عليه الرئيس".

فرقع جوأصابعه، وقال: "إنه هو! إنه هو! إنه هو ذلك الرجل. ما اسمه بالكامل؟".

قطبت ميلاني حاجبيها وقالت: "لا أعتقد أن ..."، ثم هزت كتفيها واسترسلت قائلة: "لا أعتقد أنني قد سمعت أحداً يذكر اسمه كاملاً، فالجميع ينادونه بالرئيس أو بندار فقط، لماذا تسأل؟ أتريد أن تحضر تلك المحاضرة؟".

أجابها قائلاً: "نعم ... قد أحضرها"، لكنّ جولم يكن مهتماً بحضور محاضرة يفصله عن تاريخ إلقائها شهر كامل، فلقد كان مهتماً بشيء واحد فقط لا بد أن يحدث يوم الجمعة المقبل، عندما يقترب الربع الثالث من الانتهاء.

قال جو: "إنني أعتقد أن هذا الرجل مهم للغاية، أليس كذلك؟ لا بد أنه يحصل على أجر كبير مقابل تقديم استشارته، وأظن أنه لا يعمل إلا لحساب كبرى الشركات وأفضلها، أليس كذلك؟ إن له نفوذاً كبيراً. إنني أعرف أننا يمكن أن نتولى هذا الحساب الكبير، لكنني أحتاج إلى شيء

يقنع الطرف الآخر بأنني الأحق بالصفقة، إنني أحتاج إلى شيء يمنحني أفضلية. أتعرفين كيف يمكن لي الاتصال بمكتب ذلك الرئيس؟".

نظرت ميلاني إلى جو كأنه يقترح مصارعة دب أشهب، وقالت له: "هل ستتصل به تليفونياً مباشرة؟".

هز جو كتفيه قائلاً: "بالتأكيد. ولم لا؟". هزت ميلاني رأسها، وقالت: "ليس لدي أية فكرة عن كيفية التواصل معه. لم لا تسأل جوس؟".

وفي طريقه إلى مكتبه، كان جو يتساءل كيف تمكن جوس من أن يحتفظ بوظيفته هذه الفترة الطويلة في كلاسون - هيل تراست؛ إنه لم يره قط يقوم بأي عمل حقيقي، لكن جوس له مكتب مغلق خاص به، في حين أن جو وميلاني وعشرات الموظفين يتشاركون مساحة مكتبية مفتوحة في الطابق السابع، ويقول بعض الأشخاص إن امتلاك جوس مكتباً خاصاً به يعود إلى أقدميته في هذا المكان، بينما يقول آخرون إنه بسبب جدارته.

ووفقاً للشائعات المنتشرة في المكتب، فإن جوس لم يتمكن من بيع حساب واحد منذ سنوات، وأن القائمين على إدارة الشركة أبقوه في مكانه لطول خدمته في الشركة، وكانت هناك شائعات أخرى على النقيض تماماً من الشائعات السابقة، وهي تقول إنه كان ناجحاً للغاية في أيام شبابه، وهو الآن شخص غريب الأطوار يمتلك ثروة طائلة ويخبئ ملايين الدولارات في فراشه، بينما يعيش الحياة العادية التي يعيشها أي شخص ينتظر التقاعد. ولم يكن جو يصدق كل تلك الشائعات، لقد كان متأكداً من أن جوس قد جلب بعض الحسابات، لكن من الصعب تصوره كأنه نجم في عالم المبيعات. ويبدو جوس من هيئته كأنه مدرس لغة إنجليزية في مدرسة ثانوية، كما أنه يذكر جو بطبيب قروي متقاعد أكثر منه رجل أعمال. ويبدو بأسلوبه السهل المتمهل ومحادثاته الهاتفية الطويلة غير المترابطة مع العملاء المحتملين (تلك المحادثات التي تتناول كل الأمور عدا العمل)، وبإجازاته الممتدة الغريبة كذكرى لماض بعيد.

إنه يبدو بصعوبة كأنه شخص مثابر.

وقف جو أمام الباب المفتوح لمكتب جوس، ثم قرع الباب بلطف، فقال جوس: "ادخل يا جو".

كان رد جوس: "هل تريد أن تتصل بمكتبه في الحال، وتحاول الدخول لرؤية الرجل نفسه؟"، بينما يقلب بعناية في حاملة بطاقات العمل الكبيرة الدوارة الموجودة أمامه، حتى وجد بطاقة ذات شكل مميز، كان يبحث عنها، وكتب رقم الهاتف على قصاصة من الورق، ثم أعطاها جو. وأخذ يشاهد جو وهو يأخذ الورقة منه، ويتصل بالرقم من هاتفه اللاسلكي.

وتحدث جوفي الهاتف قائلاً: "يوم الجمعة بعد الظهر؟"، وابتسم ابتسامة عريضة، واسترسل قائلاً: "نعم. هذا ما سأفعله بالضبط".

قال جوس متأملاً: "أود أن أقول شيئاً ما بخصوصك يا جو، إنك شخص طموح، وأنا معجب بذلك"، ثم نظف غليوناً في يديه وهو شارد الذهن، وتابع قائلاً: "إذا كان هناك أي شخص مثابر في هذا العالم فهو أنت".

تأثر جو بتلك الكلمات، وقال له: "شكراً يا جوس"، وعاد إلى مكتبه. وبينما يتجه جو إلى مكتبه، سمع جوس يقول من خلفه: "لا تشكرني الآن".

بعد رنة جرس واحدة، جاء صوت مرح لسيدة محيياً جو، وقد عرفت تلك المرأة نفسها بأنها بريندا، وقدم جونفسه وأخبرها بأنه يريد مقابلة الرئيس، وهياً نفسه لمواجهة مماطلتها.

لكنها صدمته؛ حيث قالت له: "بالطبع يمكنك أن تقابله، هل يمكنك أن تأتي صباح الغد؟".

قال متلعثماً: "غداً؟ في يوم السبت؟".

قالت: "نعم. إن كان يناسبك ذلك. هل الثامنة صباحاً وقت مبكر؟".
اندهش جوللفاية وقال: "ألا... آه، ألا تحتاجين إلى تنسيق الأمر معه أولاً؟".

أتاه صوتها الناعم قائلاً: "لا حاجة إلى ذلك، غداً صباحاً ميعاد مناسب بالنسبة إليه".

ساد الصمت فترة وجيزة، فلقد كان جويتساءل إذا ما كانت قد خلطت بينه وبين شخص آخر، شخص ما يعرفه بندار جيداً، وتمكن في النهاية أن ينطق قائلاً: "سيدتي. أنت تعلمين أن هذه هي المرة الأولى التي سأقابلة فيها، أليس كذلك؟".

أجابته بصوت مرح: "بالطبع. لا بد أنك قد سمعت عن براعته، أو ما يطلق عليه سر المهنة، وتود معرفة المزيد عن ذلك".

أجاب قائلاً: "نعم. إن الأمر كذلك"، وتساءل في نفسه: سر المهنة؟ هل هو مستعد لمشاركة سر مهنته؟ إنه لا يكاد يصدق حظه السعيد.

قالت بريندا: "سوف يقابلك في الوقت المحدد، وإذا وافقت على شروطه بعد ذلك، سيحدد لك مواعيد إضافية ليعرفك السر".

شعر جو بالحزن، وفكر في نفسه: "شروط؟". لقد كان واثقاً بأن هذه "الشروط" تتطلب رسوماً استشارية باهظة، أو عربوناً لا يقوى على تحمله، حتى إن استطاع تحملها، فإن الأمر قد يتطلب الحصول على شهادات عالية لا يملكها جو بالطبع. هل الأمر يستحق منه المثابرة والاستمرار؟ أم أن عليه أن يحد من خسائره ويجد وسيلة مناسبة للتراجع؟ لكنه أجاب قائلاً: "بالطبع، وما شروطه؟".

قالت وهي تضحك: "عليك أن تسمعها من الرجل المعجوز مباشرة".
دوّن جو العنوان الذي أعطته إياه، وغمغم بالشكر وأنهى المكالمة. هل سيقابل في أقل من أربع وعشرين ساعة ذلك الشخص الذي أطلقت عليه اسم الرجل المعجوز؟

ولماذا ضحكت عندما قالت له ذلك؟

٢ : السر

وصل جوفي صباح اليوم التالي إلى العنوان الذي أعطته إياه بريندا، ودخل بسيارته إلى منعطف دائري، ولم يستطع أن يمنع نفسه من الانبهار وهو يوقف سيارته، ورفع عينيه إلى ذلك القصر الذي استُخدمت الأحجار الجميلة في بنائه، والمكون من أربعة طوابق، وأطلق صفيراً خافتاً. وفكر في نفسه كم هو قصر رائع. إن الرجل يملك نفوذاً بالفعل.

كان قد جمع معلومات عن الرجل في الليلة الماضية، فلقد عرف في تلك الساعة التي قضاها على الإنترنت بعض الأمور الرائعة عن ذلك الشخص الذي كان على وشك مقابلته.

وكان الرجل المعروف باسم الرئيس قد حظى بحياة مهنية ناجحة للغاية في إدارة مجموعة كبيرة من الشركات، وقد تقاعد الآن تقريباً من إدارة شركاته الخاصة، مكرساً معظم وقته لتعليم الآخرين وتوجيههم. وكان الكثير من المديرين التنفيذيين لشركات مدرجة في قائمة فورتشن ٥٠٠ يستعينون بخدماته، والكثير من الشركات كانت تستعين به متحدثاً رئيسياً في الأحداث المهمة الخاصة بها، لقد أصبح بمنزلة الأسطورة، وقد أطلق عليه في إحدى المقالات لقب "السر الخفي في عالم الأعمال".

وحدث جوف نفسه قائلاً: "يا لهذا النفوذ الذي يمتلكه هذا الشخص!".

أتى صوت يقول: "مرحباً يا جوف".

كان هناك رجل نحيل الجسم ذو شعر أسود تتخلله بعض الشعيرات البيضاء، وقد مشطه بعناية، يرتدي قميصًا أزرق باهتًا، وسترة رمادية، وسروالًا ضيقًا ذا لون رمادي، يقف أمام باب كبير مصنوع من البلوط. وخمن جو أنه في بداية الستينات، أو ربما في أواخر الخمسينات؛ حيث لم يستطع التوصل إلى عمره من خلال بحثه على الإنترنت.

وقد كان مقدار ثروته بالضبط أمرًا آخر لم يستطع التوصل إليه عبر الإنترنت، لكن على أية حال كانت هائلة، وكان ذلك القصر الذي يشبه القلعة، يؤكد انطباعه، كما يؤكد ذلك المظهر الفخم الرائع الذي يظهر به هذا الرجل. ولقد كان واضحًا من تعبيراته المشرقة أن ترحيبه ينطوي على مشاعر صادقة، وليس مجرد تعبير مجازي.

قال جو: "صباح الخير يا سيدي، شكرًا على تخصيصك وقتًا لرؤيتي". ابتسم بندار ابتسامة عريضة وهو يضافحه بقوة، وقال: "على الرحب والسعة، وإنني أشكرك للسبب نفسه". أجابه جو بابتسامة مرتبكة وتساءل في نفسه: "لماذا يشكرني؟".

قال له مضيفه وهو يقوده عبر ممر صخري صغير يصل إلى جانب القصر: "فلنذهب إلى الشرفة لتناول كوب من القهوة الشهيرة التي تعدها راتشيل، هل أنت مندهش من وجودك هنا؟".

اعترف جوقائلاً: "في الحقيقة، نعم إنني مندهش. إنني لأتساءل كم أسطورة من بين أساطير عالم الأعمال يفتحون منازلهم لاستقبال شخص غريب صباح يوم السبت؟".

أوماً بندار برأسه بينما يسيران في الممر قائلًا: "في الحقيقة إن الأشخاص الناجحين يفعلون ذلك طوال الوقت، وكلما كانوا أكثر نجاحًا، كان لديهم استعداد كبير لمشاركة أسرارهم مع الآخرين".

أوماً جو برأسه، وهو يحاول جاهدًا أن يصدق أن ما يحدث الآن حقيقي. نظر إليه بندار نظرة سريعة، وابتسم مرة أخرى، قائلًا: "قد تكون المظاهر خادعة يا جو، بل إنها غالبًا ما تكون كذلك بالفعل".

وسارا لدقيقة قبل أن يسترسل بندار قائلاً: "لقد ظهرت ذات مرة في برنامج لاري كينج، مقدم البرامج الإذاعية والتليفزيونية، أعرفه؟".
أوماً جو برأسه.

استرسل بندار قائلاً: "وأردت أن أتأكد من صحة بعض ملاحظاتي عن بعض المشاهير منه، فقد قابل العديد من الأشخاص المشهورين والناجحين ممن يتمتعون بتأثير كبير"، فسألته: "هل ضيوفك لطفاء حقيقة كما يبدو يا لاري؟ حتى هؤلاء النجوم الكبار؟ فرمقني بنظرة ثم قال: "إن أكثر الأمور إثارة للاهتمام هي أنهم كلما كانوا أكثر شهرة، كانوا أكثر لطفاً"".

وكان هناك شيء ما في صوت بندار الخشن الذي كان يشع بالدفع أراح جو منذ اللحظة الأولى لسماعه إياه، ولقد حدد الآن هذا الشيء: إنه صوت يشبه صوت الراوي.

واسترسل بندار قائلاً: "ثم فكر لاري لحظة فيما قاله، تابع بعدها كلامه قائلاً: "أعتقد أن أي شخص يستطيع أن يصل إلى مستوى معين من النجاح دون أن يكون مميزاً على نحو خاص، لكن لكي يحقق درجة أكبر من النجاح، ولكي يحقق النجاح الباهر الذي نتحدث عنه، لا بد أن يوجد بداخله شيء مميز، شيء صادق".

وعندما وصلا إلى المنضدة الموجودة بالشرقة، نظر جو حوله، وأمسك نفسه عن أن يصدر شهقة عالية؛ حيث تقع خلف المدينة التي تمتد من أسفلهم إلى ناحية الغرب مجموعة من الجبال الطويلة المتموجة، التي يغطي نصفها تلك السحب البيضاء، وقد حبس جو أنفاسه بعد رؤية هذا المنظر.

وجلسا، وظهرت تلك الفتاة الشابة التي دعاها بندار باراتشيل وهي تمسك إناءً مليئاً بقهوتها "الشهيرة". وبينما كانت تصب القهوة لهما، سرح جو بخياله مفكراً: "لن تصدقني سوزان عندما أحكي لها ما رأيته في هذا المكان"، فلقد أخبر زوجته فقط بأنه "ذاهب لمقابلة عميل محتمل". وابتسم وهو يتخيل الملامح التي ستضيء وجهها عندما تسمع بمغامرته.

قال جو: "إن لاري كينج شخص مشهور للغاية، ومن الرائع مقابلة شخص مثله، على أية حال، هذه القهوة رائعة، هل قهوة راتشيل شهيرة حقاً؟".

قال بندار وهو يبتسم: "إنها كذلك في هذا البيت. إنني لا أحب المراهنات، ولكنني إن كنت سأفعل، فهل تعرف على ما سأراهن؟".
هز جورأسه نافيًا.

استرسل بندار قائلاً: "كنت سأراهن على أن قهوتها ستكون مشهورة في جميع أنحاء العالم، فراتشيل شخصية متفردة جداً، ومع أنها تعمل لدينا منذ نحو سنة، فأنا أتوقع أنها ستتركنا عما قريب؛ إنني أشجعها على تأسيس سلسلة من المقاهي؛ لأن القهوة التي تعدها رائعة للغاية، ويجب أن تشاركها مع العالم".

مال جو إلى الأمام، وعدل من جلسته، فبدا كأنه يحدث صديقاً قديماً، وقال: "إنني أفهم ما تقصد، إن تمكنت من عمل ذلك على نطاق صناعي، فستتمكنان من تحقيق نجاح كبير". وعاد واتكأ على مقعده، وارتشف رشفة أخرى من قهوته.

وضع بندار فنجانَه، ونظر إلى جو متأملاً، وقال:
"في الحقيقة يا جوفي تلك الفترة الوجيزة التي قضيناها معاً هذا الصباح اكتشفت أنني وأنت لنا نهجان مختلفان فيما يخص تكوين الثروة. فإذا ما أردنا أن نعمل معاً، فإننا بحاجة إلى البدء في سلك الاتجاه نفسه. فإذا لاحظت ما قلته، فستجد أنني قلت إنها "يجب أن تشاركها مع العالم" أما أنت فقلت "تحقيق نجاح كبير" هل تدرك الفارق؟".

لم يكن جو متأكداً هل كان فهم قصده أم لا، لكنه تنحج وقال: "نعم ... أعتقد ذلك".

ابتسم بندار وقال: "أرجوك لا تسئ فهمي، فلا يوجد أي خطأ في جمع المال، أو تكوين ثروة كذلك. كل ما في الأمر، إنها ليست هدفاً يجعلك ناجحاً". وبمجرد أن قرأ الحيرة البادية على وجه جو، حتى أوما برأسه

ورفع يده إلى أعلى إشارة على أنه سيشرح له الأمر، وقال: "إنك تريد أن تفهم معنى النجاح، أليس كذلك؟".

أوماً جو برأسه.

فقال بندار: "حسنًا، سأشاركك سر المهنة الخاص بي الآن".
وانحنى بندار إلى الأمام قليلاً، وقال كلمة واحدة بلطف:
"العطاء".

انتظر جو أن يقول بندار المزيد، ولكن من الواضح أن هذا هو كل شيء.
فقال جو: "أستميحك عذراً؟".

ابتسم بندار.

وتساءل جو مكرراً كلامه: "العطاء؟".

أوماً بندار برأسه.

فقال جو: "هل هذا هو سر نجاحك؟ هل هذا هو سر المهنة الخاص بك؟ العطاء؟".

قال بندار: "نعم".

قال جو مرتبكاً: "آه، حسنًا، هذا ... هذا ...".

قال بندار ما يظن أنه يدور في رأس جو: "هذا أبسط مما ينبغي، حتى إن كان هذا هو سر المهنة الخاص بك فعلاً، وإن كنت أظن أنه لا يمكن أن يكون كذلك"، ثم سأل جو: "هل هذا ما تفكر فيه؟".

اعترف جو بخجل قائلاً: "شيء من هذا القبيل".

أوماً بندار قائلاً: "بيدي معظم الناس رد الفعل هذا، في الحقيقة يضحك معظم الناس عندما يسمعون أن سر النجاح هو العطاء". وتوقف ثم استرسل قائلاً: "ولكن إذا فكرت في الأمر، فستجد أن معظم الناس لم يحققوا درجة النجاح التي كانوا يأملون في تحقيقها".

لم يستطع جو أن يجادله في هذه النقطة بالتأكيد.

واسترسل بندار قائلاً: "يتعامل معظم الأشخاص بعقلية تطلب من الموقد أن يمنحهم الدفء أولاً، وبعدها يلقون فيه بعض الأخشاب،

أو يطلبون من البنك أن يمنحهم فوائد على المال، وبعدها يضعون الودائع، ولكن الأمر ليس كذلك بالطبع".

قطب جو حاجبيه محاولاً تحليل المنطق الذي يبني عليه بندار أمثلته. واسترسل بندار قائلاً: "لا يمكنك أن تسير في اتجاهين مختلفين في وقت واحد، فمحاولة تحقيق النجاح مع جعل هدفك هو تكوين ثروة تشبه قيادة السيارة على الطريق السريع بسرعة ١٠٠ كيلومتر في الساعة وأنت تنظر فقط إلى مرآة الرؤية الخلفية"، ثم رشف رشفة أخرى متأنية، وانتظر أن يستوعب جو الأمر.

وشعر جو بأن رأسه يسير بسرعة ١٠٠ كيلومتر في الساعة على الطريق السريع؛ ولكن إلى الخلف، ثم بدأ يقول متمهلاً: "حسنًا. أنت تقصد أن الأشخاص الناجحين يصبون تركيزهم على ما ... يعطونه الآخرين، ويشاركونه معهم، وما إلى ذلك"، وعندما رأى بندار يومئ برأسه استرسل قائلاً: "وهذا هو سر نجاحهم، أليس كذلك؟".

صاح بندار قائلاً: "بالضبط، ها نحن نسير الآن في الاتجاه نفسه!". قال جو متسائلاً: "ولكن ... بهذه الطريقة، ألن يستغلك الكثير من الناس؟".

وضع بندار فنجان القهوة، ومال إلى الأمام، قائلاً: "يا له من سؤال ممتاز! لقد نشأ معظمنا على رؤية العالم باعتباره مكاناً للقيود، بدلاً من رؤيته باعتباره مكاناً مليئاً بالكنوز التي لا تتضب، وباعتباره مكاناً للتنافس، بدلاً من رؤيته باعتباره مكاناً للتعاون الخلاق"، لكنه رأى جو وقد ارتسمت علامات الحيرة على وجهه مرة أخرى، فقال ما يظن أنه يدور في رأسه: "بل إنه عالم يأكل فيه القوي الضعيف، فنحن جميعاً نبدو مهذبين في الظاهر، لكن علينا أن نواجه أنفسنا بالحقيقة، جميعنا يعمل لمصلحته فحسب"، ثم سأل جو قائلاً: "هل هذا هو ملخص ما تريد قوله؟".

أقر جو بأن هذا هو ملخص ما كان يريد قوله بالتأكيد، فهذا ما كان يعتقد على أية حال.

قال بندار: "حسنًا. هذا غير صحيح بكل بساطة". لاحظ بندار نظرة جو المتشككة؛ لكنه تابع قائلاً: "هل سمعت أحدًا من قبل يقول، إنك لا تستطيع دائماً الحصول على ما تريد، أتعرف هذه الأغنية الشهيرة؟". ابتسم جو ابتسامة عريضة، وقال: "أظنها إحدى أغنيات فرقة رولينج ستونز، أليس كذلك؟".

ابتسم بندار وقال: "في الواقع أعتقد أن الناس كانوا يقولون ذلك قبل أن يفنيها ميك جاجر، ولكن نعم هذه هي الفكرة العامة". قال جو: "لا تقل لي إن هذا ليس صحيحًا، هل ستقول لي إننا نحصل على ما نريد؟".

قال بندار: "بلى، إنه صحيح؛ إنك لا تستطيع الحصول على ما تريد عادة في هذه الحياة، ولكن"، ثم انحنى إلى الأمام مرة أخرى، وقال بنبرة ناعمة مؤكدًا عبارته: "دعني أخبرك بما تحصل عليه بالفعل؛ إنك تحصل على ما تتوقعه".

قطب جو حاجبيه مرة أخرى محاولاً أن يختبر عقلياً صحة تلك الفكرة الأخيرة التي قالها.

ورجع بندار إلى الخلف، وارتشف رشفة من قهوته، وقطع ذلك الصمت الذي ساد لدقيقة بقوله:

"يمكننا أن نقولها بطريقة أخرى؛ إنك تحصل على ما تركز عليه، هل سمعت ذلك التعبير من قبل" ابحث عن المتاعب وسوف تجدها؟".

أوماً جو برأسه، فتابع بندار قائلاً:

"هذا الأمر صحيح، وهو لا ينطبق على المتاعب فقط، بل ينطبق على كل شيء. ابحث عن الصراعات وسوف تجدها، وابحث عن الأشخاص الذين يستغلونك، وسيقومون بذلك بالفعل، وانظر إلى العالم باعتباره عالمًا يأكل فيه القوي الضعيف، وستجد دائماً شخصاً أكثر شراسة منك ينظر إليك كأنك وجبته المقبلة، وابحث عن أفضل الصفات الموجودة في البشر، وستدهش من عدد الأشخاص ذوي المواهب، والذكاء، والتعاطف، والنية الحسنة".

وأردف: "في نهاية المطاف، هذا العالم يتعامل معك بالطريقة التي تتوقعها تقريباً".

وصمت بندار للحظة لكي يترك جو يستوعب تلك الفكرة، ويضيف هو غيرها، ثم استرسل قائلاً:

"في الحقيقة يا جو، إنك ستدهش من علاقتك الوثيقة بما يحدث لك". وتوقف جو لحظة ليلتقط أنفاسه، ثم قال الفكرة التالية ببطء، كأنه يفكر بها بصوت مرتفع: "إذن، أنت تقصد أن الآخرين لا يستغلونك لأنك لا تتوقع منهم القيام بذلك؟ وأنت إذا لم تركز على الأنانية والجشع، فلن يكون لهما أي تأثير فيك، حتى إن كانتا صفتين أصيلتين فيمن يحيطون بك؟". ولما استوعب الفكرة، وبدت له منطقية، قال: "بالضبط كما يحدث مع جهاز المناعة السليم، تحيط به الأمراض من كل مكان، لكنه لا يصاب بها، أليس كذلك؟".

ومضت عينا بندار وقال: "هذا رائع! إنه مثال متقن"، ثم استرسل وهو بدون تلك المقولة في مفكرة صغيرة أخرجها من جيب سترته، قائلاً: "لا بد أن أدون تلك المقولة، هل تمانع إذا استخدمت تلك المقولة الرائعة؟". أوماً جو بغرور قائلاً: "لا أمانع أبداً، فلتستخدمها، إن لدي الكثير من تلك المقولات الرائعة". وتوقف لحظة، ثم أضاف قائلاً: "على الأقل هذا ما تقوله لي زوجتي دائماً".

انفجر بندار بالضحك، وهو يدخل مفكرته إلى جيب سترته الخفي، ووضع يديه على ركبتيه، ونظر مباشرة إلى ذلك الشاب قائلاً:

"أود يا جو أن أقوم بشيء ما معك، أود أن أريك ما أسميه أنا القوانين الخمسة للنجاح الباهر، وإذا كان بإمكانك تخصيص وقت قصير، لنقل في كل يوم لمدة أسبوع".

تمتم جو قائلاً: "حقاً؟ لمدة أسبوع؟ أنا ... أنا لا أعرف كم من الوقت يمكنني أن أخصص ...".

لوح بندار بيده ببعض الغموض، وكأنه يود أن يقول إن الوقت لا قيمة له. وقال: "لا توجد هناك أية مشكلة، فكل ما نحتاج إليه هو ساعة في اليوم، الساعة المخصصة لاستراحة الغداء، هل تأخذ استراحة غداء أم لا؟".

أوماً جو برأسه في ذهول؛ لم يكن يصدق أن ذلك الرجل سيقابله كل يوم لمدة أسبوع، وأنه سيفضي إليه بتفاصيل سر المهنة القيم الخاص به. واسترسل بندار قائلاً: "في البداية يجب عليك أن توافق على شروطي".

شعر جو بالإحباط. الشروط، لقد نسي أمر تلك الشروط تماماً؛ فلقد قالت له بريندا إنه سيتمكن من تحديد مواعيد مع بندار بعد الموافقة على الشروط.

ابتلع جوريقه وقال: "إنني لا أملك حقاً المال الذي ____". رفع يديه مقاطعاً إياه ليقول: "لا تقلق من فضلك، فالأمر ليس كذلك". بدأ جو التحدث قائلاً: "إذن، هل أحتاج إلى التوقيع على اتفاقية لعدم الإفصاح أم...؟".

انفجر بندار ضاحكاً، وقال: "كلا، كلا، ليست هناك حاجة إلى توقيع اتفاقية لعدم الإفصاح، بل الأمر عكس ذلك تماماً، لقد أطلقت على تلك القوانين الخمسة اسم سر المهنة الخاص بي؛ لأنني لا أريد من الآخرين أن يعرفوها، بل إنني أهدف إلى عكس ذلك، لقد أطلقت عليها اسم سر المهنة حتى أحفز لدى الآخرين الرغبة في البحث عنها، واكتشافها، وإضفاء القيمة المناسبة عليها؛ فاسم كهذا سيحفزهم على ذلك". بدا أن جو لا يفهم الفكرة، فقال: "معدرة؟".

ابتسم بندار وقال: "إن كلمة سر تعني في الأصل شيئاً ما ثميناً، وعزيزاً، وذو قيمة، ومميزاً؛ نظراً إلى قيمته الخاصة. في الحقيقة، إن كان بإمكانني إنفاذ إرادتي، فإن الجميع سيعرفون هذه القوانين الخمسة".

ثم أضاف قائلاً: "في الحقيقة، إن هذا هو السبب الذي جعلني أضع تلك الشروط هنا. إنه شرط واحد في الحقيقة. هل أنت مستعد؟".

أوماً جو برأسه.

مكتبة

استرسل بندار قائلاً: "إنني أريد منك أن توافق على أن تختبر صحة كل قانون أعرضه أمامك عبر تنفيذه وتجريبه بشكل فعلي، ليس عن طريق التفكير فيه، أو عن طريق التحدث عنه، ولكن من خلال تطبيقه على حياتك".

بدأ جوبيدي موافقته، لكن بندار أوقفه واسترسل قائلاً: "وهذا ليس كل شيء، يجب عليك أن تطبق كل قانون في الحال، في اليوم نفسه الذي تتعلمه فيه".

نظر جو إلى بندار ليتحقق هل كان يمزح أم لا، وقال: "حقاً؟ هل علي أن أفعل ذلك قبل أن أذهب إلى النوم في تلك الليلة؟ وإن لم أفعل، فهل سيضرني هذا القانون بشكل ما؟".

ابتسم بندار: "كلا. أنت محق في هذا، لن يستطيع القانون إصابتك بأي ضرر، لكن إن لم تلتزم بشرطي، فلن نعقد المزيد من الاجتماعات".
تلثم جوقائلاً: "ولكن، لا أريد أن أبذو وقتاً، ولكن كيف ستعرف أنني قد نفذت ذلك القانون؟".

أوماً بندار بتأمل وقال: "سؤال آخر ممتاز. كيف سأعرف؟ إنني لن أعرف، لكنك أنت من ستقول لي، إنه ميثاق شرف، إذا لم تجد طريقة لتطبيق كل قانون أعلمه لك في الوقت نفسه، فإنني أثق بأنك ستخبر بريندا صباح اليوم التالي بأن تلغي بقية اجتماعاتنا".

ونظر إلى جو، واسترسل قائلاً: "لا بد أن أعرف أنك تأخذ الموضوع على محمل الجد، وإليك ما هو أكثر أهمية: إنك شخصياً لا بد أن تعرف أنك تأخذ الموضوع على محمل الجد".

أوماً جو برأسه ببطء، وقال: "أظن أنني قد فهمت؛ إنك تحتاج إلى أن تتأكد من أنني لا أضيع وقتك. إن هذا الأمر يبدو منصفاً".

ابتسم بندار قائلاً: "لا أقصد أن أهينك يا جو، لكنك لا تملك تلك القدرة".

بدت ملامح الحيرة على جو.

أضاف بندار قائلاً: "أقصد القدرة على إضاعة وقتي، إنني أنا فقط من يستطيع فعل ذلك. وفي الحقيقة، إنه عيب تخلصت منه منذ وقت طويل، إن السبب في هذا الشرط الذي أفرضه هو أنني لا أريد أن أراك وأنت تضيع وقتك".

نظر جو إلى أسفل، ورأى يد بندار الممدودة، فصافحه بشدة، وشعر بقشعريرة تنتابه كأنه قد شرع من فوره في مغامرة تشبه مغامرات إنديانا جونز، وهايل ابتسامة الرئيس بابتسامة مشابهة، وقال: "اتفقنا".

٣: قانون القيمة

قبل ظهر يوم الاثنين، وصل جوالى ذلك القصر المشيد من الأحجار، وكان متحمسًا للغاية لرؤية ما ينتظره. وكان كل ما يعرفه هو أنه سيقابل بNDAR وصديقًا له، وهو أحد أباطرة العقارات، الذي وافق على التحدث مع جوعن أول قانون من قوانين النجاح الباهر.

كان جولا يزال يتساءل عن مفهوم "العطاء"، وهل سر المهنة هذا سيتضمن أي شيء ينفعه أم لا.

وأخذ يفكر وهو يقود سيارته عبر ذلك الممر الواسع الذي تصطف الأشجار على جانبيه قائلاً: "لكنه لا بد من أنه مفيد بالنسبة إلى بNDAR، فنجاحه لا يظهر من خلال سيرته الذاتية المثيرة للإعجاب فقط، أو من خلال حقيقة امتلاكه هذا القصر الرائع، إن هذا الرجل يشع نجاحًا. والأمر لا يتعلق بالمال، ولكنه يتعلق بشيء ما أقوى من المال".

ومع أنه لم يفكر في أي شيء آخر طوال الإجازة الأسبوعية، فما زال غير قادر على تحديد ماهية هذا "الشئ".

وقف بNDAR في انتظاره، بينما كان يلف في ذلك المنعطف الدائري، وأوقف سيارته بجوار الدرج الحجري، وقبل أن يتمكن جوعن إيقاف محرك السيارة، فتح بNDAR الباب وركب السيارة، وقال لجوعن:

"هل من الممكن أن نذهب بسيارتك؟ لا أريد أن نتأخر عن الاجتماع".

شعر جو بخيبة الأمل؛ لأنه لن يتناول قهًا من قهوة راتشيل الشهيرة، ولكن بندار أعطاه وهو يربط حزام الأمان كويًا كبيرًا من القهوة الساخنة، وقال له: "يمكنك أن تستمتع بهذه القهوة في الطريق".

وصلا إلى وسط المدينة بعد عشرين دقيقة، وأوقفا السيارة أمام مقهى إيطالي أمريكي يدعى يافريت، لقد كان في الحقيقة أكثر من مجرد مقهى، إنه مطعم متكامل الخدمات، وكان يكتظ بالزبائن الذين شكلوا صفًا عند الباب.

اندفع شخص ما بعنف مخترقًا الصف متعللاً بازدحام المكان، واصطدم ببندار، وما أثار دهشة جو أن بندار ابتسم إليه. وبمجرد أن عبرا الباب، أتى النادل إليهما، واصطحبهما إلى طاولة في أحد الأركان.

وحدث جو نفسه قائلاً: "لا بد أن بندار يعد من أهم الشخصيات التي ترتاد هذا المكان".

قال بندار: "شكرًا لك يا سال"، فانحنى سال لبندار، ونظر إلى جو نظرة عابرة. وكان ما أثار دهشة جو هو أن بندار كان لطيفًا للغاية مع كل من قابلهم، وما إن جلسا على مقعديهما، حتى سأل جو ببندار عن ذلك. أجابه بندار قائلاً: "ليس هناك أي ضرر في معاملة الآخرين بلطف"، وأضاف قائلاً: "ذات يوم عندما كنت شابًا، كنت أتجه نحو بيت تلك الفتاة التي كنت أنوي خطبتها، وكانت تلك هي أول مقابلة بيننا، وكنت متوترًا حينها، وعندما دخلت إلى الشارع الذي تقطن فيه، اصطدم بي رجل مسن، فاصطدم رأسه برأسي وداس على قدمي، لقد كان محرّجًا للغاية؛ لأنه لم يكن منتبهًا في أثناء سيره، وخشي من أن يكون قد أصابني، لكنني قلت له: "لم أصب بأي ضرر، إن رأسي مصفح، وأخشى من أن تكون أنت قد أصبت بأذى" فأرسل ضحكة، بينما الدهشة واضحة على وجهه، وتمنيت له يومًا رائعًا، وأسرعت إلى مقابلة تلك السيدة الشابة".

واسترسل بندار قائلاً: "بعد خمس عشرة دقيقة من وصولي إلى بيت تلك الفتاة، سمعت الباب الأمامي يفتح، ونادت هي قائلة "أبي! أريدك أن تقابل ضيفنا"".

وتوقف بندار عن الكلام، ونظر إلى جو كأنه يتوقع منه أن ينهي هو القصة.

وقد فعل جو ذلك بالفعل، وقال: "دعني أضمن، لا بد أن والدها كان هو ذلك الرجل الذي اصطدم بك؟".

قال بندار موافقاً إياه: "نعم. إنه هو، لقد عاد من فوره من المتجر، وأثنى على ابنته لاختيارها الجيد، وأخبرها بأنني شاب مهذب ووقور". وأبدى جو ملاحظته قائلاً: "لذا يمكنك أن تقول إن علاقتكما قد بدأت بداية ناجحة".

فضحك بندار قائلاً: "نعم، هذا صحيح، واستمرت كذلك أيضاً؛ فتلك الفتاة الشابة هي زوجتي منذ ما يقرب من خمسين عاماً..."، وصمت هنيهة ثم نادى قائلاً: "إرنستو"، كان ينادي على أحد الطهاة الذي توجه إلينا، فقال له بندار بصوت عالٍ بالإيطالية: "صباح الخير يا عزيزي".

ابتسم ذلك الرجل السمين لهما بابتهاج، وجلس معهما على الطاولة. وقال:

"هل ستقدمني إلى صديقك الجديد؟"، وكان صوت إرنستو يحمل بعض المسحات من اللكنة الخاصة بشمال إيطاليا.

قال بندار: "هذا هو جويو إرنستو، وهذا هو إرنستو جويو". واقترب نادل شاب، ومعه زوجان من قوائم الطعام، وقبل أن ينطق بندار أو جو بأية كلمة، استدار إرنستو إلى النادل الشاب، وتحدث إليه بمبارات إيطالية، فاستدار النادل، وعاد أدراجه مرة أخرى.

توجه إليه بندار بالحديث، وقال له: "إرنستو، فلتخبر صديقي الشاب كيف كانت بدايتك هنا".

نظر إرنستو إلى جو، وقال: "النقانق".
جفل جو: "هل تقول النقانق؟".

استرسل إرنستو قائلاً: "لقد أتيت هنا منذ أكثر من عشرين عاماً الآن، كنت شاباً أحمق حينها، ولم يكن لديّ من المال إلا ما يكفي لشراء عربة نقانق، واستخراج الرخصة لتشغيلها. وفي الحقيقة، إذا ما فكرنا في الأمر، فإن الحصول على الرخصة قد كلفني أكثر من العربة نفسها".

وضحك بندار، وكان لدى جو شعور واضح بأن مضيفه قد سمع هذه القصة عدة مرات قبل ذلك.

كان إرنستو لا يزال يتحدث قائلاً: "لقد كان الأمر صعباً في البداية، لكن كان لديّ بعض الزبائن المخلصين، وانتشرت أخبار تلك العربة، وبعد بضع سنوات ذكرت عربتي في النشرة السنوية للمدينة المعروفة باسم بست أوف".

وتوقف الطاهي لحظة ليلقي نظرة سريعة على آلة الشواء.

وقال جو: "حقاً، أفضل عربة نقانق في المدينة؟ يا للروعة".

وابتسم بندار، وصحح له ما قال بلطف، قائلاً: "بل أفضل تجربة لتناول الطعام في الهواء الطلق يمكن أن يمر بها الناس في المدينة".

رفع إرنستو كلتا يديه بتواضع، وهز كتفيه وقال: "لقد كانوا طيبين معي".

تلعثم جو وقال: "ولكن، كيف تمكنت من القيام بذلك؟ لا أقصد أية إهانة، ولكن كيف لعربة نقانق أن تفوق المقاهي الفاخرة منزلة في هذا الحي؟".

هز إرنستو كتفيه مرة أخرى بطريقة مسرحية، كان حاجباه وكتفاه تتحرك في الوقت نفسه، كأنه دمية، وقال وهو يغمز لبندار: "ومن يدرى؟ قد أكون محظوظاً"، ثم نظر مرة أخرى إلى آلة الشواء، وقال بالإيطالية: "عذراً. سأذهب لدقيقة واحدة..."، ثم وقف وسار مبتعداً.

قال جو بصوت مرتفع، وهما يشاهدان إرنستو وهو يدلف عبر باب متجهاً إلى المطبخ: "يا له من شخص مميز".

أوما بندار برأسه وقال: "إنه كذلك بالفعل. إن إرنستو هو كبير الطهاة هنا".

قال جو متسائلاً: "حقاً؟".

أجابه بندار قائلاً: "نعم. في الحقيقة إنه هو مالك المكان".

قال جو منبهرًا: "حقاً؟".

وضع النادل الطعام أمامهما، وتوجه إليه بندار بالشكر، وقضم أول قضمة من طبق الباذنجان بجبن البارميزان، ثم أغلق عينيه، وأطلق صيحة من فرط السعادة، وقال: "إنه لفنان".

وافقه جو الرأي قائلاً: "إنه لذيذ"، وبينما كان يتناول هذه الوجبة الرائعة، فكر في أن سوزان ستحب هذا المكان كثيرًا، وأكل الرجلان في صمت لدقيقة تقريبًا، قبل أن يتكلم بندار ثانية قائلاً:

"في الحقيقة، إنه يمتلك ستة مطاعم الآن، كما أنه يمتلك عقارات تبلغ قيمتها نحو مئات الملايين من الدولارات، وكانت البداية في كل هذا عربية لبيع النقانق".

سقطت الملعقة من يدي جو، وأخذ يحدق إلى بندار الذي كان لا يزال يتناول غداءه، وقال: "هل هو الرجل الذي أتينا هنا لمقابلته؟ هل هو أحد أباطرة مجال العقارات؟".

عاد إرنستو مرة أخرى متوجهًا إلى طاولتهما في الوقت الذي كان يهمس فيه بندار إلى جو قائلاً: "عليك أن تتذكر شيئًا مهمًا: قد تكون المظاهر خادعة"، وتحنى قليلاً لإفساح مكان للطاهي، واسترسل قائلاً: "في الحقيقة إن المظاهر خادعة دائماً".

جلس إرنستو إلى جانب بندار، وأخذ هو وبندار لما يزيد على خمس دقائق في إخبار جو بملخص سريع عن تاريخ حياة إرنستو المهنية. لقد ذاع صيت إرنستو يافريت حتى "اكتشفه" عدد من رجال الأعمال، فتركوا المطاعم الفاخرة؛ ليتناولوا تلك النقانق التي يقدمها على العربية.

وعلى الرغم من أن إرنستو كان قليل التحدث عن نفسه، فإن أحد هؤلاء المترددين باستمرار على عربته، والذي أطلق عليه إرنستو اسم "الوسيط" (حفظ جو تلك الملاحظة في ذهنه، حتى يسأل بندار فيما بعد عن تلك

الشخصية الفامضة) عرف أنه طام. وانطلاقاً من إعجابهم بتلك العقلية التجارية المتقدمة لهذا الشاب وتقانيه في الخدمة، شكل عدد قليل من رجال الأعمال هؤلاء مجموعة استثمارية وزودوه بالمال ليفتح مطعمه الجديد. قاطعه بندار قائلاً: "وخلال سنوات قليلة حقق مطعمه الصغير أرباحاً جيدة، فاستحوذ هو على الملكية كلها، واشترى أنصبتنا جميعاً، ومنحنا أرباحنا في هذه العملية".

ولم يتوقف إرنستو عند هذا الحد؛ فبعد أن أنشأ مجموعة من المطاعم الموجودة في المنطقة، بدأ استثمار بعض من أرباحه في العقارات المجاورة لمطعمه، وبمرور السنوات أصبح واحداً من أكبر ملاك العقارات في المدينة.

وبينما كان جويستع إلى بندار، أدرك أن هناك بعداً آخر لإرنستو لم يره في البداية؛ فوراء البشاشة التي يتمتع بها ذلك الطاهي الإيطالي البدين، يكمن حس قوي من التركيز والإصرار، وبمجرد أن وعى جو حقيقة هذا الأمر، أثار الرجل اهتمامه بشكل كبير، لقد أدرك السبب وراء استثمار مجموعة رجال الأعمال هؤلاء في مستقبل هذا الرجل.

لقد أدرك جو أن بندار قد أكد كلمة "تجربة" لسبب ما. إن تلك الشهرة التي حققها ذلك الشاب لم يكن سببها النقانق، ولكن الشخص الذي يقدم تلك النقانق، ليس الطعام في حد ذاته، ولكن تجربة تناوله. لقد حوّل إرنستو شراء النقانق إلى حدث لا يمكن نسيانه.

خاصة بالنسبة إلى الأطفال كما أوضح بندار. وشرح إرنستو قائلاً: "كثيراً ما كنت بارعاً في تذكر أسماء الأطفال". وأضاف بندار قائلاً: "ويتذكر أعياد ميلادهم كذلك، وألوانهم المفضلة، وأبطال الكارتون المفضلين لديهم، وأسماء أصدقائهم المفضلين"، ثم نظر إلى جو ونطق الكلمة الأخيرة مؤكداً: "وما إلى ذلك".

رفع إرنستو كفتيه بطريقة الممهودة مرة أخرى، ثم قال: "ماذا عساي أن أقول؟ أنا أحب الأطفال".

وبدأ الأطفال في جلب آبائهم وأمهاتهم نحو عربة النقانق، ثم بدأ هؤلاء جلب أصدقائهم إلى هنا، واتضح أن إرنستو كان موهوباً في تذكر اهتمامات البالغين، كما كان يفعل مع الأطفال.

قال إرنستو: "يحب الجميع أن يتم تقديرهم".

وأضاف بندار قائلاً: "وهذا هو القانون الذهبي للعمل التجاري. عندما تتساوى كل العوامل _____".

أنهى إرنستو العبارة قائلاً: "إن الناس سيقومون بالأعمال التجارية مع من يعرفونهم ويحبونهم ويثقون بهم، وسينصحون غيرهم بالتعامل مع الأشخاص أنفسهم كذلك".

واستدار لينظر إلى جوقائلاً: "فلتخبرني بما يميز المطعم الجيد عن المطعم الفاخر؟ لماذا تكون درجة نجاح بعض المطاعم عادية، في حين يكون نجاح بعضها الآخر، كهذا المطعم، باهراً؟".
رد عليه جودون تردد: "ما يقدمه من طعام جيد بالتأكيد".

ملاً ضحك إرنستو الذي كان ينم عن السعادة المكان، واستدار الكثيرون، وانتشرت أمواج من الابتسامات في غرفة الطعام، كما تنتشر الأمواج فوق سطح الماء.

قال بالإيطالية ضاحكاً: "شكراً جزيلاً لك يا سيدي"، ثم استطرد قائلاً: "إنك تتمتع بذوق رفيع! لكن عليّ أن أعترف، فعلى الرغم من أن طعامنا جيد، فهناك ستة مطاعم أخرى في أماكن قريبة حولنا تقدم طعاماً لا يقل روعة عن طعامنا، ولكن في أكثر الليالي ازدحاماً في تلك المطاعم، لا يتعاملون مع العدد نفسه من الزبائن الذين يأتون إلى هنا. فما السبب وراء ذلك في اعتقادك؟".

لم تكن هناك أية إجابة لدى جودون.

واسترسل إرنستو قائلاً: "المطعم السيئ يحاول أن يمنح الزبون أقل قدر من الطعام والخدمة من حيث الكمية والتنوعية بما يتناسب مع ما دفعه من أموال، أما المطعم الجيد فيسعى جاهداً إلى تقديم أفضل خدمة من حيث الكمية والتنوعية مقابل ما يتقاضاه من أموال".

وأضاف قائلاً: "لكنَّ المطعم الرائع، المطعم الرائع يحاول جاهداً أن يفوق الخيال! إن هدفه هو توفير نوعية طعام وخدمة جيدة للغاية أكثر من أية نقود قد تُدفع مقابل ذلك". ونظر إلى بندار، ثم عاد إلى جو، وقال: "هل أخبرك ذلك الرجل بأنه سيعرض عليك القوانين الخمسة الخاصة به؟".
أوماً جو بتشوق، فإنه كان على وشك أن يعلمه القانون الأول لتحقيق النجاح الباهر!

نظر إرنستو إلى بندار مرة أخرى وقال: "هل عليّ أن أخبره؟".
قال بندار: "فلتفضل من فضلك".
انحنى إرنستو إلى الأمام وهمس إليه، كأنه يحيك مؤامرة ما:

"تحدد قيمتك الحقيقية

بما تمنحه من قيمة تزيد على ما
تحصل عليه من مقابل".

لم يكن جو يعرف كيف يجيب، هل كانا يقولان له بأن يمنح قيمة أكبر مما يحصل عليه من مقابل؟ هل هذا هو سرهما الكبير؟
قال جو مرتبكاً: "أنا آسف... لم أفهم مقصودك". وأضاف: "أعني أنني أقدر خلفيتك، ومن الواضح أن قصتك... حسناً، إنها مذهلة، ولكن بكل أمانة إن هذا الأمر يبدو وصفاً للإفلاس! إن الأمر يبدو كأنه محاولة لتجنب جني الأموال".

رفع إرنستو أصبعه قائلاً: "كلا، الأمر ليس كذلك على الإطلاق. إن سؤالاً من قبيل "هل يجلب ذلك الأموال؟" ليس سؤالاً سيئاً، بل هو سؤال رائع، ولكنه السؤال الأول الخاطئ، إنه يجعلك تبدأ السير في الاتجاه الخاطئ".

وترك جو يفكر ملياً لحظة، ثم استرسل قائلاً:

"لا بد أن يكون السؤال الأول هو: "هل يفي ذلك بالفرض؟" هل يضيف قيمة إلى الآخرين؟ إذا كانت الإجابة عن ذلك السؤال بالإيجاب، يمكنك حينها أن تسأل "هل يجلب ذلك الأموال؟".

قال جو: "يمكننا أن نقول بعبارة أخرى، تخطّ توقعات الآخرين، وسوف يدفعون لك أموالاً أكثر".

قال إرنستو: "إن هذه إحدى طرق النظر إلى هذا الأمر، لكن الهدف ليس أن تجعلهم يدفعون لك أكثر، ولكن أن تعطيتهم أكثر. وعليك أن تعطي وتعطي وتعطي، لماذا؟" وهز كتفيه، ثم استرسل، وقد ارتسمت على وجهه ابتسامة عريضة قائلاً: "لأنك تحب العطاء. إنها ليست إستراتيجية، بل أسلوب حياة. وعندما تفعل ذلك، ستبدأ الأمور المربحة في الحدوث".

قال جو: "انتظر، إذن، أنت تقول "ستبدأ الأمور المربحة في الحدوث"، لكنني أظن أنك قد قلت إنك لا تفكر في النتائج".

قال إرنستو موافقاً إياه: "هذا صحيح. أنا لا أفكر في النتائج، لكن هذا لا يعني أن النتائج لن تتحقق".

وأضاف بندار قائلاً: "بالتأكيد ستتحقق تلك النتائج، إن كل الثروات الضخمة في هذا العالم كوَّنها الرجال والنساء الذين كان لديهم شغف بما يعطون - من منتجات وخدمات وأفكار - أكثر من شفهم بما يأخذون. ولقد تبذرت العديد من تلك الثروات العظيمة بسبب الآخرين الذين كان لديهم شغف بما يأخذون أكثر من شفهم بما يعطون".

كان جويحاول جاهداً فهم كل كلمة يسمعها، كان الكلام يبدو له منطقيًا؛ على الأقل، عندما كان كلا الشخصين يقوله؛ ولكن من وجهة نظره، فإن هذا لا يتفق مع تجربته؛ لذا قال: "لا أستطيع أن أفهم كيف ...". قال بندار وهو يرفع إصبع السبابة مقاطعاً جو: "اسمع".

شحب وجه جو، وقال: "ماذا؟".

ابتسم إرنستو ابتسامة عريضة ومال باتجاه جو، وقال: "ألم يخبرك عن شرطه؟".

بدا جو متحيراً للحظة إلى أن فهم الأمر، وقال: "آه، حسنًا. الشرط".

ابتسم بندار قائلاً: "إن الأمر لا يتعلق بالفهم، ولكن يتعلق بالتنفيذ".
تهدج، وكرر حديثه السابق مع بندار قائلاً: "نعم. إنني أحتاج إلى
إيجاد طريقة ما لتطبيق القانون"، ثم نظر إلى كلا الرجلين وأضاف قائلاً:
"والأذاني القانون بشكل ما".

ابتسم الرجلان ابتسامة مرحة، وشعر جو بأن عضلات وجهه تسترخي،
وارتسمت عليه ابتسامة، وللحظة نسي كل ما يخص سعيه السري إلى تحقيق
النفوذ والتأثير.

ووقف بندار وقال: "علينا أن نذهب، فإن هذا الشاب يحتاج إلى أن يعود
إلى العمل".

فسأل إرنستو جو قائلاً: "من ستقابل غداً؟".

فنظر جو إلى بندار.

قال بندار: "سنقابل شخصاً عبقرياً حقيقياً، إنه الرئيس التنفيذي".
قال إرنستو وهو يومئ برأسه: "نعم، الرئيس التنفيذي، رائع، رائع.
فلتظل منتبهاً أيها الفتى الشاب".

قال جو محدثاً نفسه وهو يحاول أن يتخيل من يكون الرئيس التنفيذي:
"الرئيس التنفيذي".

القانون الأول

قانون القيمة

تحدد قيمتك الحقيقية
بما تمنحه من قيمة تزيد على ما
تحصل عليه من مقابل.

٤ : الشرط

في أثناء رحلته بالسيارة وحده عائداً إلى المكتب بعد أن أوصل بندار إلى منزله، أحس جوبأن رأسه يدور، وظل يتذكر بعض اللقطات التي حدثت وقت الغداء، وأخذ يتفحص قصة إرنستو، محاولاً كشف الغموض الذي يحيط بها، إنه يعلم أن مفتاح الأمر يكمن في هذه القصة، لكنه لا يستطيع التعرف عليه.

ولما تأمل جوفي أول قانون من القوانين الخمسة للنجاح الباهر الخاصة ببندار، بدا له الأخير أقرب إلى السيد روجرز مقدم البرامج التليفزيونية اللطيف، لا رجل الأعمال الداهية وارن بافت.

أنت تعطي، وتعطي، وتعطي، لماذا؟ لأنك تحب العطاء. إنها ليست إستراتيجية، بل أسلوب حياة.

وبينما كان جوفيفكر ملياً في ذلك، شعر بفكرة معينة تلح عليه، وبمجرد أن جلس على مكتبه يمارس أعماله المعتادة، حتى أدرك ماهية تلك الفكرة التي تراوده.

النفوذ والتأثير.

حصة أرباح الربع الثالث من العام! إنه يحتاج إلى أن يتوصل إلى طريقة للحصول على الحساب الكبير قبل يوم الجمعة، وتساءل في نفسه: هل قرره الاجتماعان مع بندار من هدفه؟ وعاد يفكر مرة أخرى في اجتماعه الأول مع بندار يوم السبت —

وتأوه قائلاً:
الشرط.

ونظر حوله إلى زملائه في العمل كأنه يخشى من أن يكون أحدهم قد لاحظ تأوّهه، أو سمع أفكاره. وأخذ يفكر في الشرط، إن عليه أن يطبق قانون القيمة في الحال قبل أن ينتهي اليوم. ولكن كيف؟

رن هاتفه اللاسلكي والتقطه من فوق المكتب وتحدث قائلاً:
"جو يتحدث".

فسمع الطرف الآخر يقول: "مرحباً جو، إنني جيم جالاوي".

ارتعب جو عندما سمع نبرة اعتذار في صوت جيم، فلقد كان جالاوي هو المحامي الذي يعمل جو معه من حين لآخر، ولعباً أحياناً التنس عدة مرات بمفردهما، وأحياناً بحضور سوزان وزوجة جيم، فجيم رجل جيد، وقد استطاع جو أن يخمن من نبرة صوته أنه اتصل ليخبره بأن الشركة متعددة الجنسيات التي يمثلها جيم لن تجدد العقد مع شركة جو.

حدثه جيم قائلاً: "أنا آسف يا صديقي، لقد حاولت. لقد قالوا إنهم يريدون شخصاً له علاقات أوسع بشركات أجنبية، لقد أنهيت الاتصال معهم من فوري، ولم يكن هناك ما يمكنني فعله".

حدث جو نفسه قائلاً: "لقد خسرت الحساب الكبير في البداية، والآن لن يتم تمديد العقد"، لكنه كان حريصاً على ألا يظهر إحباطه هذا في صوته، وقال: "لا توجد مشكلة يا جيم. ربما نتمكن من فعل ذلك المرة المقبلة". وكان على وشك أن ينهي المكالمة؛ لكنه رفع سماعة الهاتف إلى أذنه مرة أخرى، وقال: "لحظة يا جيم"، وانتظر لحظة حتى سمع صوتاً يقول:

"ما الأمر يا جو؟".

قال جو: "انتظر لحظة يا جيم"، ثم فتح الدرج الأسفل، حيث كان يحفظ ملفاً يحوي بطاقات العمل الخاصة بمنافسيه، وكانت تلك البطاقات

تمثل الأشخاص الذين كانت مهمته اليومية أن يسبقهم للفوز بالصفقات، وبعد بحث قصير، وجد تلك البطاقة التي كان يبحث عنها.

وأخذ يحملق إلى البطاقة وفكر قائلاً: "منح مزيد من القيمة، حقاً؟ على أية حال، سأفعل الأمر على الرغم من عدم اقتناعي".

وتحدث جوقائلاً: "جيم؟ فلتجرب التحدث مع ذلك الرجل، إنه يدعى إد بارنز، ب - ا - ر - ن - ز، لقد سمعت أنه يحظى بعلاقات قوية في الخارج ... نعم، نعم، إنه أحد المنافسين. إنني أعتقد أنه قد يكون أفضل من يقدم المساعدة إليكم". لم يكن جوي يعرف إن كان عليه أن يضحك أم يبكي من تلك الكلمات التي يقولها، واسترسل قائلاً: "لا تشكرني يا جيم، أود فقط أن يجدي ذلك لك نفعاً. للأسف لا يمكننا مساعدتك هذه المرة".

وضغط على زر إنهاء المكالمة، ووضع الهاتف على مكتبه وأخذ يحدق إليه، لم يكن يصدق ما فعله حالاً.

وحدث نفسه قائلاً: "لقد استبعدني ذلك الرجل وأعطيته أنا/البديل؟ بل منحت أحد المنافسين صفقة جيدة؟".

وانتبه، فرأى جوس واقفاً عند باب مكتبه يحملق إليه، ثم ابتسم وحياه بهزة رأس.

رد جوي التحية بالطريقة نفسها، وانشغل بالنظر إلى أوراق العمل.

٥ : قانون العائد

عندما ظهر جو ظهر اليوم التالي في مكتب الاستقبال بشركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن قابل امرأة تبدو عليها ملامح قوة الشخصية في أواخر الستينات، توضح اللوحة النحاسية الكبيرة على مكتبها أن اسمها مارج.

حدثه قائلة: "هل أتيت إلى هنا لمقابلة الرئيس التنفيذي؟"، ودون أن تنتظر إجابته حيته قائلة: "مرحباً، اسمي مارج".

قال جو بعد أن حياها بدوره: "نعم، لقد أتيت لهذا الغرض"، وأخذ ينظر حوله في توتر، متسائلاً أين بنداره؟ ثم قال: "هل أتيت مبكراً؟".

قالت مارج: "هل تبحث عن صديقك السيد بنداره؟ لقد اتصل وترك رسالة، وقال إنه سيكون هنا في الحال. لا تقلق، سنذهب الآن إلى قاعة المؤتمرات، وستكون نيكول هناك لتعتني بك، وستحضر لك فنجاناً من القهوة".

تبع جو تلك السيدة، وهي تسير عبر ممر مضيء، وعندما فتحت باب غرفة المؤتمرات، بدأ جو يخطو بعض الخطوات إلى الداخل، ثم توقف فجأة بعدما أصيب بالذهول، وتساءل في نفسه: "ما هذا؟".

إن هذه القاعة لا تشبه أية قاعة مؤتمرات رأها جو من قبل.

لقد توقع أن يجد طاولة مؤتمرات طويلة ذات لون بني مائل إلى الحمرة، ولها بريق لامع، ومجهزة بأحدث أجهزة الاجتماع عن بعد؛ لكنه وجد بدلاً من ذلك حجرة مليئة بمناضد صغيرة توجد فوقها أوانٍ تحتوي على الصلصال، وأشرطة لتنظيف الغليون بكل الألوان، وأكوام من الورق

المقوى، وعدد لا حصر له من أقلام التلوين، وصف من حوامل الألواح الرسم الخاصة بالأطفال بطول الحائط، مليئة برسومات الأصابع، وكان هناك المزيد من هذه الرسومات تزين الحائط.

ولم يكن الأثاث غير المناسب لغرفة اجتماعات هو ما جعل جو يحدق مذهولاً.

لقد كانت الغرفة تعج بالفوضى.

وكان هناك نحو اثني عشر شخصاً تتراوح أعمارهم بين أواخر العشرينات وأوائل الستينات يقفون ويتحدثون ويضحكون في آن واحد، وكانوا منخرطين بشدة فيما بدا لجو كأنه نشاط محموم لخلق الفوضى؛ فقد كان بعضهم يسحق بعض الصلصال في تلك الأواني، وبعضهم الآخر يلمخ تلك الألواح برسومات الأصابع، وكانت إحدى السيدات تحدق إلى بعض أشرطة تنظيف الغليون التي تحملها في يد واحدة بمنتهى الجدية، بالضبط كما كان هاملت يحدق إلى جمجمة يوريك.

كانت الدهشة تعلو وجهه جو، وشعر بأنه في مكان لا يمت لبينة العمل في الشركات بصلة، وأن الزمن قد عاد به إلى الوقت الذي كان فيه في روضة الأطفال.

قالت مارج: "معذرة"، ودون أن ترمش لها عين أغلقت الباب مرة أخرى، وسارت إلى الغرفة التالية، ما أغرى جو بأن يتبعها، وقال: "أظن أننا ذاهبون إلى قاعة مؤتمرات أخرى".

وتمكن جو في ذهول من التمتمة ببعض كلمات الشكر، بينما قامت مارج بإغلاق باب الغرفة بعد دخوله.

وجد جون نفسه وحيداً في غرفة تشبه تلك الغرفة التي رآها فوراً، فمشى ببطء إلى وسط الغرفة، وأخذ يتأمل في تلك الصور المليئة بالحيوية والطاقة، التي تغطي الحوائط تماماً.

فُتح الباب ببطء، فاستدار جو ليجد نفسه في مواجهة شابة بشوشة الوجه، واشتم جو رائحة مألوفة، ورأى الدخان يتصاعد من الإناء المليء بالقهوة الذي تحمله.

تألق وجهها بابتسامة، حتى أن جو كان يحتاج إلى ارتداء نظارة شمسية ليحمي نفسه من وهج تلك الابتسامة، وقالت: "لا بد أنك جو، أليس كذلك؟".
أوماً جو برأسه.

فقالت له: "لقد اتصل بNDAR، وقال إنه سيصل إلى هنا في غضون دقيقتين. هل تحب تناول بعض القهوة في أثناء انتظارك؟ إنها أفضل قهوة قد تتناولها في حياتك".

استطاع جو أن يتحدث مرة أخرى قائلاً: "من فضلك، شكرًا لك". وبينما كانت نيكول تصب القهوة، نظر حوله في الغرفة، وسأل قائلاً: "هل سأقابل الرئيس التنفيذي حقًا؟".

أجابته قائلة: "إن هذا ما سمعته؟".

قال: "حسنًا، ما أعنيه هو: هل سأقابلة هنا في هذا المكان؟".

نظرت حولها وقالت: "إنه مكان مختلف قليلًا، أليس كذلك؟".

قال جو: "قليلاً ... إنه يختلف ... كثيرًا".

قالت: "شكرًا لك".

نظر إليها جو في دهشة، وقال: "هل صممت هذا المكان؟".

أخذت تنظر إلى أرجاء الغرفة، وفي عينيها يظهر الإعجاب بكل تفاصيلها، وقالت: "أنا صاحبة فكرة هذا التصميم، وقد وضعته بنفسني".

قال جو: "دعيني أضمن ____ لديك أطفال، أليس كذلك؟".

أطلقت ضحكة وقالت: "بالتأكيد ربما أكثر من مليون". ولاحظت

تعبيرات وجه جو، فضحكت مرة أخرى، وشرحت له الأمر، قائلة: "إنني

معلمة، أو بالأحرى، كنت أعمل في مدرسة ابتدائية قبل أن آتي إلى هنا".

فنظر جو إلى الحوائط مرة أخرى.

وابتسمت نيكول، وقالت: "صدق أو لا تصدق، يجري الأشخاص

البالغون اجتماعاتهم في هذه الغرفة بالفعل، وينجزون الكثير من الأعمال.

ولا يمكنك أن تصدق ما هو تأثير رسومات الأصابع والصلصال على هؤلاء

البالغين مشغولي البال".

قال جو: "أعتقد أن ..."، وأوماً برأسه تجاه الغرفة المجاورة، وتابع قائلاً: "إذن، هل كان ذلك...؟"، وكافح جو لإيجاد طريقة ينهي بها سؤاله، وأردف قائلاً: "ما هذا الذي يجري في الغرفة المجاورة؟ هل هم مجموعة تركيز أو شيء من هذا القبيل؟ هل هم مجموعة من الآباء؟".

وابتسمت نيكول قائلة: "إنهم كبار المسؤولين التنفيذيين عن التسويق بالشركة، وهم يتبادلون الأفكار حول غزو مجموعة جديدة من الأسواق الأجنبية".

تساءل جوفي نفسه: "أهؤلاء هم كبار المسؤولين التنفيذيين عن التسويق بالشركة؟" وقبل أن يتمكن من أن يقول المزيد، سمع صوت صرير هادئ جراء فتح الباب، ثم نمت إلى سماعه ذلك الصوت المألوف الذي يشبه صوت راوي القصص.

قال بندار: "مرحباً"، ودخل إلى الغرفة، وسار نحو تلك السيدة الشابة وحياتها بحرارة قائلاً: "نيكول! شكراً جزيلاً على تخصيصك الوقت لمقابلة صديقي الشاب. لقد أخبرته بأنه يحتاج إلى التحدث مع شخص عبقرى للغاية".

احمرت وجنتا تلك المرأة خجلاً.

حاول جوجاهداً أن يخفي دهشته، وهو يفكر: "شخص عبقرى للغاية؟". لقد كان يتحدث بالفعل مع الرئيس التنفيذي.

واستطرد بندار قائلاً: "نيكول دعيني أقدم إليك جو، إنه أحدث صديق لي، يا جو هذه نيكول مارتين، إن نيكول تدير واحدة من أنجح شركات البرمجيات التعليمية في البلاد".

قال جو: "ولكنك صغيرة السن للغاية"، وشعر جو بأنه أحرق لقوله شيئاً مثل هذا؛ لكن تلك المرأة كانت تبدو أنها في عمره نفسه.

أجابت وقد ارتسمت على وجهها ابتسامة: "لكنني لست أصغر من زبائني".

جلس بندار على واحدة من المناضد الخشبية المنخفضة، واضعاً ساقياً فوق الأخرى، وبدأ التفتيش في كيس ورقي كبير كان قد جلبه معه.

وأوضحت نيكول إليه الأمر قائلة: "إننا نسوق مجموعة من البرمجيات التعليمية إلى المدارس في جميع أنحاء الولايات المتحدة، وكندا وثلاث عشرة دولة أخرى". وأضافت، وقد أضاءت وجهها تلك الابتسامة الرائعة، قائلة: "لكن لا تقلق، إننا عازمون على أن نصبح من الشركات الكبرى". وبينما كانت نيكول تتحدث، أخرج بندار ثلاث شطائر كانت كل واحدة منها مغلفة في ورق شمعي، وأخرج بعد ذلك ثلاث زجاجات من المياه المعدنية، وقال: "حسنًا أيها الفتيان والفتيات، لقد حان وقت الغداء".

وبينما كانوا يتناولون الغداء الذي أحضره بندار، عرف جو كل شيء عن شركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن، وعن مؤسستها نيكول مارتين. لقد كانت نيكول معلمة متميزة، تدرس في مدرسة ابتدائية، ولقد أحب أولياء الأمور طريقتها في التدريس، وكان الطلبة يحبونها هي، لكن نيكول لم تكن سعيدة؛ حيث كانت تشعر بأنها مقيدة بالنظام الذي كان يهدف إلى تعليم الأطفال كيف يحفظون ويرددون ما حفظوا فقط.

وبمرور الوقت، وضعت سلسلة من الألعاب التي تسهم في زيادة الإبداع والفضول العقلي لدى الأطفال، ولقد شعرت بسعادة غامرة حين وجدت أن اختراعاتها قد ساعدت الأطفال في عملية التعلم والنمو، لكن ما أصابها بالإحباط هو أنها لم تكن تستطيع أن تساعد أكثر من عشرين أو خمس وعشرين طفلًا في وقت واحد، وكان راتبها كمعلمة يكفيها بصعوبة. وسألت جو قائلة: "أظن أنك تعرف القانون الأول للنجاح الباهر، أليس كذلك؟".

أجابها جو قائلاً: "تحدد قيمتك الحقيقية بما تمنحه من قيمة تزيد على ما تحصل عليه من مقابل".

قالت: "رائع. تستحق الحصول على نجمة ذهبية! لكن القيام بذلك لا يعني بالضرورة أن المقابل الذي تحصل عليه سوف يزداد".

شعر جو بالارتياح عندما سمعها تقول ذلك، فقد كان يفكر في الشيء نفسه الليلة الماضية عندما سمع إرنستو يشرح هذا القانون.

واسترسلت نيكول قائلة: "إن القانون الأول يحدد ماهية قيمتك، بعبارة أخرى إنه يحدد دخلك المحتمل ومقدار ما قد تحصل عليه، ولكن القانون الثاني هو الذي يحدد كم تربح بالفعل".

ذات يوم عندما كانت نيكول في اجتماع مع أحد أولياء الأمور، ذكرت مدى استمتاع الأطفال بالألعاب التي صممتها، ومدى استفادتهم منها. ونظرًا إلى معرفتها أن ذلك الأب كان يعمل مهندس برمجيات، سألته إذا ما كان بإمكانها أن تستعين بخدماته ليرى إن كان من الممكن برمجة تلك الألعاب ليتم تشغيلها على أجهزة الكمبيوتر، فوافق.

وفي الأسبوع التالي، قابلت نيكول مهندس البرمجيات مرة أخرى، ولكن هذه المرة أحضرت معها أم أحد الطلبة بالمدرسة، التي كانت تدير شركة تسويق وإعلان صغيرة. وبعد عدة أيام، أنشأ هؤلاء الثلاثة شركة فيما بينهم.

وتمكنت نيكول من توفير بعض رأس المال المبدئي عن طريق صديق أحد أصدقائها، وهو رجل أطلق عليه لقب "الوسيط"، (حدث جون نفسه قائلاً: "ها هو اسم" الوسيط" يذكر مرة أخرى، عليه أن يتذكر أن يسأل بندار عنه"). وفي غضون أعوام قليلة، بلغ حجم مبيعات شركتهم الوليدة المتخصصة في البرمجيات التعليمية أكثر من مائتي مليون دولار في جميع أنحاء العالم. وبالإضافة إلى كونها مؤسسة لشركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن ورئيسة تنفيذية لها، تقوم نيكول كذلك بتقديم الاستشارات إلى النظم المدرسية، ومؤسسات التعلم المنزلي، والباحثين في مجال التعليم في جميع أنحاء البلاد.

وأردفت نيكول قائلة: "نتوقع أن نؤثر في حياة عشرين أو خمسة وعشرين مليون طفل من خلال شركتنا، وهذا باختصار هو القانون الثاني، قانون العائد:

"يتحدد دخلك بعدد الأشخاص
الذين تخدمهم وبمستوى الخدمة
التي تقدمها إليهم".

وتوقفت لحظة، ثم استرسلت، قائلة: "أو بعبارة أخرى، يتناسب العائد الذي تحصل عليه طردياً مع عدد من تؤثر في حياتهم".

وجلس نيكول، وأنهت الشطيرة الخاصة بها في هدوء، لتمنح جو الفرصة ليستوعب قانون العائد، وبعد فترة وجيزة من الصمت، بدأ يفكر بصوت مرتفع قائلاً:

"هل تعرفون، كثيرًا ما اعتقدت أنه من غير العادل أن يجني النجوم السينمائيون وكبار الرياضيين تلك الرواتب الهائلة، وأن يجمع الرؤساء التنفيذيون وأصحاب الشركات تلك الأرباح الهائلة"، وأضاف بسرعة قائلاً: "إنني لا أقصد الإساءة".

فهزت رأسها بكل لطف، وأشارت إليه بأن يستمر. فاسترسل قائلاً: "لكن الأشخاص الذين يقومون بأعمال عظيمة ونبيلة - مثل المعلمين - لا يحصلون على ما يستحقون من أموال. إن الأمر يبدو متعسفًا، لكن ما تقولينه هو أن الأمر لا يتعلق بالقيمة فحسب، ولكنه يتعلق بالتأثير أيضًا".

وتبادلت نيكول وبندار نظرات وجيزة تتم عن البهجة والسرور لسرعة استيعاب جو للقانون الثاني.

وقالت نيكول: "بالضبط، وهناك أمران مدهشان بخصوص ذلك: الأول، أن هذا القانون يوضح أنه يمكنك أن تحدد مقدار العائد الذي تحصل عليه؛ أي أن الأمر يخضع لسيطرتك، فإذا أردت تحقيق المزيد من النجاح، فعليك أن تجد طريقًا لتقديم الخدمة إلى المزيد من الأشخاص، الأمر بسيط للغاية".

وأخذ جو يفكر في ذلك دقيقة، ثم هز رأسه علامة على فهم تلك النقطة، ثم قال: "وما الشيء الآخر المدهش؟".

قالت: "يعني هذا القانون أيضًا أنه لا توجد أية قيود على ما تجنيه من أموال؛ نظرًا إلى أنك يمكنك دائمًا أن تجد المزيد من الأشخاص لتخدمهم، فكما قال مارتن لوتر كينج الابن ذات مرة: "يمكن لأي شخص أن يكون عظيمًا؛ حيث إن كل شخص يستطيع أن يخدم الآخرين"، وهناك

طريقة أخرى لقول ذلك وهي: "يمكن لأي شخص أن يكون ناجحًا؛ حيث إن كل شخص يستطيع أن يكون معطاءً".

كان بندار يلاحظ جو عن قرب، وتحدث في هذه اللحظة قائلاً: "هل لديك أية أسئلة؟".

أوماً جو برأسه، وتوجه بالسؤال إلى نيكول قائلاً: "إنني مهتم بشأن الاجتماع الأول، ذلك الاجتماع الذي تم مع الأب الذي كان يعمل مهندساً للبرمجيات، والأم التي كانت تعمل في مجال التسويق، ألم يخطر ببالك أنهما قد يأخذان أفكارك ويستوليان عليها؟".

بدت الحيرة على وجه نيكول، وقالت: "يستوليان عليها؟".
قال جو: "أقصد أنهما قد يسرقانها، ألم تخشي من أن يسرقا الفكرة ويستبعداك؟".

ابتسمت نيكول وقالت: "لأصدقك القول، إنني لم أفكر في هذا الأمر مطلقاً، إن كل ما فكرت فيه هو حجم الأمور الجيدة التي سننجزها". وبدت كأنها تتفكر في الأمر، ثم أطلقت ضحكة حزينة، وأضافت قائلة: "لكنني مررت بفترة مثيرة حاولت خلالها اعتياد الحياة الجديدة، وهذا عندما بدأت بالفعل في استيعاب قانون العائد. وبمجرد أن أدركت مدى الازدهار الذي قد يصل إليه هذا الأمر، كدت أن أدمر كل شيء، فقد جعلني الأمر أشعر بالتوتر فجأة".

سألها قائلاً: "لماذا؟ هل خشيت من أن يخرج الأمر عن السيطرة ويفشل؟".

ضحكت قائلة: "كلا، بل العكس صحيح، بل خشيت أن يخرج الأمر عن السيطرة وينجح بدرجة هائلة".

لقد نشأت وهناك اعتقاد مترسخ في ذهني بأن هناك نوعين من الأشخاص في هذا العالم، هناك من يجني ثروة، ومن يقوم بأعمال جيدة. وكان ما أؤمن به يشير إلى أن المرء يمكن أن يكون واحداً من هذين النوعين؛ فإما أن يكون من النوع الأول أو النوع الثاني، لكن لا يمكن أن يكون الاثنين معاً".

وأضافت قائلة: "إن الأشخاص الذين يجنون الثروات يفعلون ذلك عن طريق استغلال الآخرين، أما الأشخاص الذين يهتمون لأمر الآخرين حقاً، ويقدمون لهم الخدمات - كرجال الشرطة، والممرضات، والمتطوعين، والمعلمين بالطبع - فهؤلاء هم خيار هذا العالم، ولا يمكنهم أن يكونوا أثرياء أبداً، وإلا سيكون هناك تناقض في المصطلحات.

على الأقل هذا هو ما ترسخ في ذهني منذ الطفولة".

شعر جو بالدهشة، وقال: "ماذا حدث إذن؟".

تابعت قائلة: "لقد كنت أرى كيف كان شريكاي يعملان بجد، ورأيت عدد الأطفال الذين غيرنا حياتهم، ورأيت كيف أن اعتقادي القديم يشكل عائقاً، وأنه لا يخدم تحقيق أهدافي؛ لذا قررت أن أغیره".

سألها جو قائلاً: "هل قررت ذلك ببساطة؟".

قالت: "نعم. لقد قررت".

قال جو: "هل يمكن أن يفعل المرء شيئاً كهذا؟".

ابتسمت، وهي تلاحظ نظرة جو المتشككة، وقالت: "يمكن لأي شخص أن يفعل ذلك، هل اختلقت قصة قبل ذلك في حياتك؟".

نظر جو إلى جميع أنحاء غرفة اللعب/ قاعة المؤتمرات، وعاد بتفكيره إلى أيام طفولته، وهو في روضة الأطفال، فضحك قائلاً: "بالتأكيد، لقد كنت معتاداً فعل ذلك، لقد اختلقت الكثير من القصص".

قالت: "إن حياتك تسير على المنوال نفسه، إنك أنت من تخلقها. فالفقير والفنى هما مجرد قرارات. أنت من تتخذها، من هنا"، وأشارت بإصبعها إلى رأسها، وتابعت قائلة: "أما كل شيء آخر، فهو مجرد نتيجة القرار".

فكر جو مرة أخرى في تلك المعادثة التي جرت صباح يوم السبت بينه وبين بندار، وقوله إن ما تركز عليه هو ما تحصل عليه.

وسمع جو صياحاً مرتفعاً من قاعة المؤتمرات المجاورة، تبع ذلك الصياح هتاف مُدَوٍّ، وتخلل ذلك الضحك والتصفيق.

وابتسمت نيكول قائلة: "أظن أننا قد وجدنا خطة التسويق الجديدة الخاصة بمنطقة آسيا والمحيط الهادئ".

وقف بندار والتقط أغلفة الشطائر وزجاجات المياه المعدنية المتبقية من غدااتهم، وقبل أن يعرف ماذا حدث، وجد جو نفسه قد صافح نيكول وشكرها على ما منحته إياه من وقت.

سألته قائلة: "ما خططك للغد يا جو؟".

نظر جو إلى بندار متسائلاً.

فقال بندار: "سنذهب غداً إلى زيارة سام".

قالت نيكول: "حسنًا. إنك ستحبه كثيرًا".

قال بندار موضحاً: "إن سام هو كبير المستشارين الماليين لدى نيكول، وهو كذلك بالنسبة إلي".

حيا بندار نيكول وودعها، وأخذ جو ينظر إلى كل أنحاء الغرفة، وأخذ ينظر إلى الألواح ورسومات الأصابع والصلصال وبقية الأدوات الخاصة بروضة الأطفال، وواتته فكرة.

أخذ يفكر في قرارة نفسه قائلاً: "إنهم يخلقون القصص، إنهم يجلسون هنا، ويخلقون القصص، ويرسمونها، ويصنعون مجسمات من الصلصال تمثلها، ثم بعد ذلك يخرجونها إلى حيز التنفيذ، وينشرونها في جميع أنحاء الكرة الأرضية، وهي قصص تبلغ قيمتها مائتي مليون دولار. وكما قالت نيكول "أخترتها ببساطة".

القانون الثاني

قانون العائد

يتحدد ذلك بعدد الأشخاص
الذين تخدمهم وبمستوى الخدمة
التي تقدمها إليهم.

٦: تقديم القهوة

ساد الهدوء في أثناء رحلة العودة، فلقد كان أحد أصدقاء بندار قد أوصله إلى شركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن في وقت سابق؛ لذا فإن جو كان عليه أن يوصله إلى المنزل، وكان يبدو أن بندار يرغب في رؤية المشهد من حوله، تاركًا جو مع أفكاره.

وكما فعل بالضبط بعد تناوله الغداء مع إرنستو، استعاد جو محادثته مع نيكول مارتن، محاولاً فهم كل ما سمع.

ما الذي جعل تلك المرأة الشابة تحقق ذلك النجاح المذهل؟ هل ما أطلقت عليه قانون العائد هو السبب حقاً رغم ما يبدو عليه من بساطة؟ وعندما أوقف جو السيارة أمام بيت بندار لينزل مضيفه، كانت راتشيل تنتظر عند الباب الأمامي، وهي تحمل لفافة صغيرة، نزل بندار من السيارة، ومال جو بجذعه ليُسمع راتشيل صوته الذي انساب عبر الباب المفتوح قائلاً:

"كان غداءً رائعاً يا راتشيل، شكراً جزيلاً لك."

اقتربت راتشيل من السيارة، وأعطت اللفافة إلى جو، وقالت له:
"على الرحب والسعة".

لقد أعلنت الرائحة عن نفسها في الحال، إنه بعض البن الذي تستخدمه راتشيل في إعداد قهوتها الشهيرة، وقد طحنته من فورها خصوصاً من أجل جو.

وفي طريق عودته إلى العمل، أخذ جو يفكر في نيكول مارتن، الرئيس التنفيذي، التي تعقد اجتماعاتها في قاعة تليق برياض الأطفال، وأخذ

يتساءل عن كيفية تطبيق قانون العائد، وظل يقلب تلك الأفكار في ذهنه عندما ضغط زر الصعود في المصعد الذي أخذه إلى الطابق السابع في شركة كلاسون - هيل تراست.

وفي ظهر ذلك اليوم، كانت ميلاني ماثيو تجلس غارقة في التركيز في التقرير ربع السنوي الأخير الخاص بها، عندما فوجئت بتلك الرائحة الطيبة، نظرت حولها، واندهرشت لرؤية جو ممسكاً بفنجان من القهوة الساخنة تتصاعد منه الأبخرة ليعطيه إياها.

قال بصوت عالٍ، وهو يضع القهوة بعناية على مكتبها: "إنها تحتوي على القليل من مزيج الحليب والكريمة، وبها ملعقة واحدة من السكر". لقد كانت هذه هي القهوة التي تحبها ميلاني بالضبط، مع أنها لا تذكر أنها قد ذكرت ذلك أمام جو من قبل. يا لرائحتها الذكية! شكرته ثم ارتشفت رشفة.

إنها أفضل قهوة تذوقتها في حياتها. وخلال الدقائق الثلاثين التالية، أعطى جوفتجاناً من القهوة الساخنة اللذيذة لكل موظف في الطابق السابع كاملاً، فلقد كان يعرف بعضهم جيداً، ويعرف بعضهم الآخر معرفة سطحية، والباقي لم يقابلهم من قبل على الإطلاق. وكان الجميع مندهشين من قيام ذلك الشاب المعروف بالتركيز على العمل باقتطاع بعض من وقته ليقدّم إليهم تلك القهوة الساخنة، وكانوا مسرورين لذلك، خاصة أن كلاً منهم كان يكافح للوفاء بالمواعيد النهائية لمهام العمل الخاصة بربع السنة الثالث، وبدأ أن بعضهم في حيرة من أمرهم وهم يهزون رؤوسهم شاكرين، في حين يتساءلون في أنفسهم، قائلين: "ترى ما الذي حدث له؟".

وعندما عاد جو إلى مكتبه ومعه آخر فتجان من القهوة، كان جوس في انتظاره هناك.

سأله جو: "هل تريد فتجاناً آخر من القهوة يا جوس؟".

اعتدل في جلسته، ونظر إلى جو بشيء من الفضول، وقال: "كلا، شكرًا لك".

قال جو: "حسنًا. هل تعرف ذلك الرجل الذي سألتك عنه الأسبوع الماضي؟ بندار؟ لقد ذهبت لمقابلته في عطلة نهاية الأسبوع".

قال جوس: "فهمت، وماذا كان هذا؟ هل هو جزء من واجب منزلي؟".
هز جو كتفيه قائلاً: "هو كذلك تقريبًا. وبالأمر كان عليّ أن أمنح قيمة تزيد عما أحصل عليه من مقابل".

قال جوس: "فهمت، وذلك عندما منحت جيم جالاوي بيانات الاتصال الخاصة بمنافسك".

احمر وجه جو خجلًا، إذن فقد لاحظته جوس وهو يفعل ذلك، وقال: "أما اليوم فإن عليّ أن أخدم أكبر عدد ممكن من الأشخاص".
أطلق جوس ضحكة خفيفة، وقال: "لذا قدمت القهوة إلى زملائك في العمل".

نظر جو حوله إلى المكتب، وقال: "صحيح. هل تعتقد أن ذلك سيساعدني على تحقيق نسبة الأرباح الخاصة بالربع الثالث من السنة؟".
حرق جوس إليه، ثم أدرك أنه يمزح.

أضاف جو قائلاً: "إنه الشيء الوحيد الذي يمكنني أن أفكر فيه، بالإضافة إلى أن تلك القهوة ليست قهوة عادية، إنها قهوة راتشيل الشهيرة".
ابتسم جوس وهب وافقًا، وقال: "إنني سعيد لأنك قد ذهبت لرؤية هذا الرجل يا جو. ولكن أيمن أن تخبرني بشيء؟".

قال جو، بالطبع، ماذا تريد أن تعرف؟".
نظر جوس حوله في المكتب، ثم قال: "ما الشعور الذي انتابك وأنت تقدم خدمة إلى كل هؤلاء الأشخاص؟".

حذا جو حذوه، ونظر إلى أرجاء المكتب، ثم عاد ونظر إلى عيني جوس وقال: "أريد أن تعرف الحقيقة؟ لقد شعرت بأنني أبله".
ضحك جوس مرة أخرى، ثم انحنى إلى الأمام، وقال:

"قد تشمر في بعض الأوقات بأنك أبله، بل قد تبدو كالأبله، ومع ذلك تستمر في فعل ما تفعله على أية حال".
ثم التقط معطفه الصوفي من فوق المشجب المعلق على الحائط خارج مكتبه، وتوجه إلى المنزل.

٧: راتشيل

عندما وصل جو إلى بيت بندار ظهر اليوم التالي، أشارت إليه راتشيل للدخول إلى غرفة المكتب، وعرضت عليه كوبًا من القهوة، وقبل جو عرضها بكل امتنان.

قالت راتشيل وهي تضحك: "سيكون الرجل المعجوز هنا في الحال". قال لها جو: "أعرفين؟ هذه هي ثالث أو رابع مرة أسمع فيها عبارة "الرجل المعجوز" هذه، لماذا يناديه الجميع بهذا اللقب؟ وما الأمر المضحك في هذا؟".

وضعت راتشيل الصينية الصغيرة التي كانت تحملها، واستندت إلى أحد المقاعد الكبيرة وسألته: "كم يبلغ من العمر في اعتقادك؟". أجابها قائلاً: "لا أعرف، ربما الثامنة والخمسين، أو التاسعة والخمسين، أو قد يكون في بداية الستينات".

قالت: "تخمينك قريب من الحقيقة"، ثم ابتسمت ابتسامة عريضة وقالت: "إنه في الثامنة والسبعين". قال جو متعجباً: "أنت تمزحين؟".

استرسلت قائلة: "على الرغم من أنه في أواخر السبعينات، فهو واحد من أصغر الأشخاص الذين عرفتهم. هل لاحظت مدى حيويته وحماسه؟ وهل لاحظت مدى حبه للاستطلاع، ومدى تشوقه ورغبته في معرفة الأشياء؟".

أوماً جو برأسه.

أضافت راتشيل قائلة: "إنه يقوم بمهام، ورحلات، وينجز أعمالاً أكثر من معظم الأشخاص ممن هم في نصف عمره، ولا يستطيع أحد منا مجاراته في ذلك".

إن بندار لم يعطه قط الإحياء بأنه كذلك، هكذا فكر جو في نفسه، ثم قال لها: "حقاً؟ ولكنه يبدو دائماً ... هادئاً".

ضحكت راتشيل، وقالت: "إنه يبدو هادئاً، لأنه هادئ بالفعل؛ ولكن من قال إنه كلما كنت أكثر توترًا، أنجزت المزيد من الأعمال؟".

اعترف جو بأنها محقة. لقد كان يؤمن دائماً بأن إنجاز الكثير من الأعمال يعني الإصابة بالتوتر الشديد، لكنه بعد أن فكر في الأمر وجد أنه يعرف الكثير من الأشخاص المصابين بالتوتر، ومع ذلك لم يحققوا إنجازات ضخمة.

سألته راتشيل قائلة: "من الذي ستقابله اليوم؟".
أجابها جو قائلاً: "سأقابل سام، مستشاره المالي".
ضحكت راتشيل بينها وبين نفسها قائلة: "آه، سام. ستجبه كثيراً".
حدث جو نفسه قائلاً: "لقد سمعت تلك العبارة قبل ذلك أيضاً".
قال بندار وهو يقف عند باب المكتب مبتهجاً: "بالطبع سيحبه، إن الجميع يحبونه!".

في تلك اللحظة التي سمع فيها جوصوت الراوي، شعر بالراحة تسري في جسده، ولاحظ أن راتشيل قد انتابها الشعور نفسه أيضاً. يبدو أن له التأثير نفسه في الجميع.

وعندما اجتاز جو بسيارته البوابة الحديدية، متجهاً نحو وسط المدينة، تذكر تلك المحادثة التي جرت بينه وبين راتشيل، فسأل بندار عن هذه السيدة.

فأخبره بأن راتشيل قد نشأت في أحد الأحياء الفقيرة، وبدأت تعمل لتساعد عائلتها عندما كان عمرها لا يتجاوز الخامسة عشرة، ولقد عملت في مجالات عديدة؛ فقد عملت في تنظيف المنازل، والبستنة، وعملت

سكرتيرة، ونادلة كذلك، وطاهية، وعملت في أعمال البناء والطلاء، وأكثر من ذلك. وفي نهاية المطاف، ادخرت ما يكفي من مال من مجالات عملها المتعددة والتحقت بإحدى الكليات.

وأخبره كذلك بأنها كانت تفضل بعض هذه الأعمال على الأخرى، على الرغم من أنها كانت تمارس كل واحد منها كأنها تحبه، وكانت تفعل ذلك من خلال تذكير نفسها بأنها - بصرف النظر عن مدى حبها لهذا العمل أو نفورها منه - تستمتع بفكرة سد احتياجاتها، والادخار، وخدمة الآخرين. قاطعه جوقائلاً: "سد الاحتياجات، والادخار، وخدمة الآخرين. إنه يبدو كأنه شعار".

قال بندار متفقاً معه: "إنه يبدو كذلك بكل سهولة؛ حيث إن هذه الجملة توضح أن هناك ثلاثة أسباب أساسية للعمل، وهي: سد الاحتياجات؛ لتلبية احتياجاتك الأساسية في الحياة، والادخار؛ لتحصل على ما يتجاوز احتياجاتك الأساسية، وتوسع نطاق حياتك، وخدمة الآخرين؛ لتقديم المساعدة إلى العالم من حولك".

فكر جوفي رد فعل نيكول مارتن على خوفها من النجاح، الذي انتابها في بداية عملها. لقد قالت: "إنه لم يكن يخدم تحقيق أهدافها". استرسل بندار قائلاً: "لسوء الحظ، يقضي معظم الأشخاص حياتهم، وهم يركزون على المفهوم الأول، وهو سد الاحتياجات فحسب، وعدد قليل يركز على المفهوم الثاني، وهو الادخار، أما القلة الذين يحققون نجاحاً حقيقياً - ولا أقصد على الصعيد المالي فحسب، ولكنه نجاح باهر في جميع جوانب الحياة - فهم من يحافظون على أن يكون تركيزهم منصباً على المفهوم الثالث".

سد الاحتياجات، والادخار، وخدمة الآخرين، أخذ جوفي فكر في هذه الأهداف الثلاثة، بينما كان بندار مستمراً في إكمال قصة راتشيل.

ومنذ عام مضى، كان بندار يشتري بعض الكتب من مكتبة ملحق بها مقهى؛ حيث كانت راتشيل قد تسلفت السلم الوظيفي لتصبح مديرة هذا

المقهى، وأراد احتساء بعض القهوة بعدما ابتاع ما يحتاج إليه، فذهب إلى المقهى.

قالت له راتشيل: "لقد بدأت حالاً إعداد قهوة ساخنة، إذا لم تكن على عجلة من أمرك، لِمَ لا تستريح على واحدة من الأرائك المخصصة للقراءة؟ وسوف أحضر لك فنجان القهوة فور إعداده".

كان بندار معجباً بسلوك تلك المرأة الشابة، وزاد إعجابه أكثر بعد تذوق تلك القهوة التي أعدتها.

كانت راتشيل تملك مهارة لا يمكن إنكارها في إعداد قهوة رائعة، وكانت لديها موهبة في اختيار حبوب القهوة، وتحميصها، وطحنها، لتستخرج منها أفضل النكهات وأذكى الروائح، ولديها إحساس شخص حرفي ماهر في تحقيق التوازن الدقيق بين الوقت ودرجة الحرارة، وهي تعرف جيداً كيف تحافظ على ماكينة صنع القهوة تتألق من فرط النظافة، وكانت حريصة على منع تراكم بقايا القهوة، كما أنها تجيد اختيار أنقى مصدر للمياه. إن مذاق قهوتها دائماً لذيذ، بل أكثر من لذيذ.

وقال بندار لجو: "وعندما يسألها الناس عن السر وراء القهوة الرائعة، فإنها تضحك فحسب، وتقول إن لها أصولاً كولومبية".

وكان بندار وزوجته يبحثان عن شخص ما ليعمل بدلاً من الطاهي الخاص بهما، الذي تلقى عرضاً للعمل في أحد مطابخ الفنادق ذات النجوم الخمس، ونظراً إلى أن بندار أعجب جداً بمذاق قهوتها، ونظراً إلى أنها يمكنها الطهو، فقد رأى أنها البديل المثالي لذلك الطاهي. وبما أنها قد انتهت من دراستها في الكلية، فقد كانت متفرغة للعمل لديهما.

فعينها بندار في الحال.

وسرعان ما حازت تلك الفتاة الشابة إعجاب كل زملاء بندار، بمن فيهم بعض الرؤساء التنفيذيين لكبرى الشركات في البلاد، حتى إن بعضهم قد ألمح إلى أنه قد يأخذها من بندار ويعينها لديه؛ لكنه حذرهم مازحاً من أنه قد يمنعهم من الحصول على خدماته الاستشارية إن حاولوا فعل ذلك، وقام أحد هؤلاء الرؤساء التنفيذيين بعد أن ارتشف رشفة طويلة ومتأمل

من تلك القهوة "الشهيرة"، وتمتم قائلاً: "حسنًا... ربما أضطر إلى القبول بقرارك".

وضحك بندار بعدما تذكر كلمات زميله هذا، وشاركه جو الضحك. وشعر بأن هناك بقية لقصة راتشيل، لكن يجب تأجيل هذا الأمر؛ لأنهما كانا قد وصلا إلى مقصدهما.

٨: قانون التأثير

كان المقر الإقليمي لشركة ليبيريتي لايف انشورانس آند فاينانشيال سرفيس يحتل الدورين العلويين للمبنى الأكثر ارتفاعاً وجمالاً، ويقع في قلب الحي المالي.

كانت معظم طوابق المبنى، التي يبلغ عددها أربعة وعشرين، مؤجرة لكبرى شركات الاستثمار ومكاتب المحاماة في المدينة، أما الطابقان الثاني والعشرون والثالث والعشرون، فتستأجرهما شركة ليبيريتي. وكان مكتب سام - حيث كان يتوجه كل من بندار وجو - يشغل الطابق الرابع والعشرين بأكمله.

وعند المدخل، سجل بندار اسميهما في دفتر موجود مع حارس الأمن، ثم مرا عبر ردهة جميلة، ودخلا إلى مصعد زجاجي طويل مؤطر بنقوش رائعة، وفرشت على أرضه سجادة مخملية زرقاء.

همس جو قائلاً: "لا بد أنهم قد باعوا العديد من وثائق التأمين". فهمس له بندار قائلاً: "إن هذا هو الفرع الأكثر نجاحاً لشركة الخدمات المالية ذات النجاح المدوي في العالم، وأنت على وشك أن تقابل الشخص المسئول بمفرده عن أكثر من ثلاثة أرباع الأرباح التي يحققها هذا الفرع". "لا بد أنك جو". قال هذه الكلمات رجل ذو شعر أبيض، وهو يمسك يد جو بكلتا يديه، وصافحه بحرارة، وكان صوته يبدو كصرير الباب الصدئ، واستطرد قائلاً: "أخيراً اصطحب ذلك الرجل العجوز معه شخصاً يمكنني أن أستمع بالتحدث إليه"، وتابع، وهويلكز بندار في كتفه، قائلاً: "فهذا الرجل ممل".

وبينما كان سام يضحك مصدراً صغيراً، قاد ضيفيه، وأجلسهما على اثنين من المقاعد الجلدية الفاخرة؛ حيث كان جويجول بنظره في المكان. لقد كانت ساحة العمل الواسعة في الطابق الرابع والعشرين تبدو كحظيرة طائرة أكثر من أن تكون مكتباً لإحدى الشركات؛ فقد كان ثمة سقف زجاجي مقبب على بعد ستة أمتار فوق الرأس، واستطاع جوأن يرى من خلال حائطين زجاجيين يشكلان أحد جوانب المكتب ذلك المنظر الطبيعي الرائع للجبل الغربي الذي يقع خلف المدينة.

وتوقف جو عن التركيز في ذلك المنظر الطبيعي، ليلتفت إلى السرد السريع الذي يقدمه بندار وسام عن ملخص الحياة المهنية لسام. بدأ سام روزن حياته المهنية وكيل تأمين مجتهداً، واكتسب سمعة بمرور السنوات بأنه رجل أعمال نزيه، وبدأ رواد الأعمال يستدعونه ليكون مفاوضاً، أو وسيطاً في صفقاتهم الأكثر صعوبة. وبعد أن أصبح موظف المبيعات الأفضل في الشركة بفضل مجهوداته، وسع نطاق عمله ليصبح مستشاراً مالياً شاملاً لعملاء محددتين.

وفي أوائل الستينات من عمره، غير مجال عمله مرة أخرى؛ حيث بدأ العمل مع المؤسسات غير الهادفة للربح، خاصة تلك التي تساعد الفقراء، والمشردين، والجياع. لقد أصبح سام اليوم من أكبر المحسنين وفعالي الخير في الولاية، ويقضي معظم وقته في التفاوض حول بنود عقود ضخمة لصالح الجمعيات الخيرية في جميع أنحاء العالم.

وأضاف بندار قائلاً: "عندما قابلته للمرة الأولى قبل ثلاثين عاماً، كان حجم المبيعات التي حققها للشركة قد زاد بالفعل على أربع مائة مليون دولار، وهذا مبلغ يتجاوز كثيراً ما حققه أي موظف آخر في تاريخ شركته". فقال جو: "لا بد أنك أفضل موظف مبيعات في مجال التأمينات في العالم".

اتفق سام معه قائلاً: "أظن ذلك، مع أنني كنت أسوأ رجل مبيعات في البداية! فعندما كان هدفي بيع وثائق التأمين، لم أحقق أي نجاح على الإطلاق. لقد تعثرت عدة سنوات في بداية عملي كتعثر السلحفاة عندما

تلقى على ظهرها، ولكي أخبرك بذلك الشيء الذي غيّر الأمور رأساً على عقب وأقالني من عثرتي، إنه ____ .

رفع جواً صبعاً واحدة، وقال: "هل يمكنني أن أخمن؟ إنها فكرة منح قيمة تزيد على ما تحصل عليه من مقابل، أليس كذلك؟" .

قال سام: "ليس تخميناً سيئاً. لقد كانت اللحظة التي توقفت فيها عن التركيز على ما يمكن أن أحصل عليه، وركزت على ما يمكن أن أمنحه، هي اللحظة التي بدأت فيها تحقيق النجاح في حياتي المهنية. وضع خطأ تحت كلمة بدأت، ففي مجال مثل هذا المجال الذي أعمل فيه ____ وفي أي مجال عمل في الحقيقة ____ فإنك تحتاج إلى أن تعرف كيف توسع شبكة علاقاتك" . ونظر مباشرة إلى جوا، وقال: "هل تعرف ما أعنيه بكلمة "شبكة"؟" .

في الحقيقة، كان جوي فكر في أن تكوين العلاقات هو شيء يعرف كل تفاصيله بالتحديد، لكن هذا السؤال كان مفاجئاً، فhez رأسه بسرعة، وقال: "كلا ____ أعني، نعم، أعتقد ذلك" ، وتوقف ثم استرسل بشيء من الإحراج: "لكنني أراهن على أن نتيجة ما ستقول ستجعلني أفتنع بأنني لا أعرف معنى الكلمة" .

تلاأت عينا سام وشع منهما الدفء، وقال: "لقد كان ذلك الرجل المعجوز محقاً مرة أخرى كمادته، لقد قال إنني سأحبك" . احمر وجه جواً خجلاً.

وأضاف سام قائلاً: "إنني لا أعني بكلمة الشبكة عملاءك وزبائنك، بل إنني أعني شبكة الأشخاص الذين يعرفونك ويحبونك ويثقون بك. ربما لا يشتررون أي شيء منك على الإطلاق، لكنهم يتذكرونك دائماً" ، وانحنى إلى الأمام وتحدث بحماس أكبر، قائلاً: "إنهم الأشخاص الذين يبذلون أقصى ما في وسعهم ليروك ناجحاً، هل تفهم قصدي؟ وهذا بالطبع لأنك تتعامل معهم بالطريقة نفسها. إنهم جيش من مفوضيك الشخصيين" .

وأضاف قائلاً: "عندما يكون لديك جيش خاص من مفوضيك الشخصيين، سيكون لديك عدد كبير من الحالات يتجاوز قدرتك على التعامل معها" .

وكثيراً ما كان جو يعتقد أنه بارع في تكوين علاقات العمل، لكنه وجد نفسه الآن يعيد التفكير من جديد في جدوى كل علاقات العمل التي كونها. وفكر في نفسه في تلك الجملة، جيش من المفوضين الشخصيين، وأخذ يتساءل: هل هذه العبارة تصف شبكته؟ وهل كل هؤلاء الأشخاص الذين يعرفهم "يبدلون أقصى ما في وسعهم ليروه ناجحاً؟".

وهل هذا الوصف يناسب أي شخص منهم؟ تحدث سام مرة أخرى، ولكن بنبرة هادئة هذه المرة، قائلاً: "هل تريد أن تعرف ما الذي يُكوّن هذا النوع من الشبكات يا جو؟". نظر إلى أعلى وواجه نظرات سام، قائلاً: "نعم". نظر ذلك الرجل المعجوز إلى جو نظرة حادة، وقال: "توقف عن المعاملة بالمثل".

جفل جو قائلاً: "ماذا _____ ماذا تعني؟". اعتدل سام في مقعده قائلاً: "فقط ما قلته، لا تراقب كل شيء، إن هذا الأمر لا يتناسب مع تكوين العلاقات، بل يتناسب أكثر مع المنافسات. هل تعرف مفهوم "الأمر المريح لكلا الطرفين"؟". أوماً جو برأسه، ثم قال: "أبحث دائماً عن الحلول المربحة لكلا الطرفين".

فأوماً سام قائلاً: "هذا صحيح، وقد يبدو عظيماً من الناحية النظرية، لكن في بعض الأحيان ما يطلق عليه الآخرون "الأمر المريح لكلا الطرفين" لا يكون سوى طريقة مقنعة للبقاء على اطلاع بكل الأمور، والتأكد من أننا جميعاً قد حققنا نتائج متشابهة، وأن أيّاً منا لا يملك أفضلية على الآخر، وأن أرباحنا وخسائرنا متساوية، فإذا ما أسديت إليك منفعة، فإنك تكون في المقابل مديناً لي بمنفعة". وهز رأسه في حزن، واسترسل قائلاً: "وعندما تؤسس قاعدة علاقاتك - سواء كان في العمل أم في أي جانب من جوانب حياتك - على أساس "من يدين لمن وبماذا يدين له" فإنك لا تكون بذلك صديقاً، بل تكون دائئاً".

تذكر جو ما قاله يوم الجمعة الماضي، وهو يتحدث في الهاتف: "اعترف يا كارل بأنك تدين لي بمعروف! من الذي أنقذك من مشكلتك في حساب هودجيز؟".

انحنى سام إلى الأمام مرة أخرى، وقال: "أتريد أن تعرف القانون الثالث من قوانين النجاح الباهر؟".
 أوما جوقائلاً: "نعم، وبشدة".
t.me/ktabpdf

"اهتم بالشخص الآخر، واهتم بما يهتم به، واحرص على توفير الحماية له، وانسَ مصطلح الأرباح والخسائر المتساوية أيها الفتى، فما هو إلا خسارة، فالموقف المربح حقاً هو الموقف الذي تربحه كله بنسبة مائة بالمائة، واجعل فوزك مرتبطاً بالشخص الآخر، وحاول تحقيق ما يريده هو، وانسَ أمر الأمر المربح لكلا الطرفين، وركز فقط على تحقيق النفع للآخر".

واستطرد قائلاً: "إليك القانون الثالث يا جو، قانون التأثير:

"يتحدد تأثيرك بالى أي مدى وضعت

مصلحة الآخرين

في المقام الأول".

رددتها جوببطء، قائلاً: "يتحدد تأثيرك بمدى وضعك مصلحة الآخرين في المقام الأول".

أوما سام برأسه مبتهجاً.

تردد جو، ونظر إلى بندار، ثم نظر إلى سام مرة أخرى، قائلاً: "إن هذا المبدأ يبدو كأنه مبدأ نبيل للغاية، لكنني لا أفهم كيف يمكن أن ...".

نظر سام إليه وقال: "إنك لا تفهم كيف يمكن أن يكون ذلك قانوناً من قوانين النجاح، أليس كذلك؟".

تنفس جو الصعداء وقال: "بالضبط".

نظر سام إلى بندار، وأوماً برأسه تجاه جو، وكأنه يقول له: فلتخبره أنت.

تحدث بندار قائلاً: "لأنك إن وضعت مصلحة الآخرين في المقام الأول، فسيتم الاهتمام بمصالحك دائماً، ويطلق بعض الأشخاص على هذا اسم الاهتمام المستدير بالمصلحة الذاتية، واحرص على تلبية احتياجات الآخرين، وأنت تؤمن إيماناً كاملاً بأنك عندما تفعل ذلك، ستحصل على ما تحتاج إليه".

أوماً سام وشاهد جو وهو يحاول أن يستوعب تلك الفكرة لدقيقة، ثم قال: "فلتخبرني، إذا ما سألت معظم الأشخاص عن الشيء الذي يولد التأثير، فماذا سيقولون؟".

جاء جواب جو دون أي تردد قائلاً: "المال، والمنصب، وربما تاريخ الإنجازات المتميزة".

أوماً سام برأسه مبتسماً: "نعم. أنت محق. إن هذا بالضبط ما سيقولونه، وهذا عكس الحقيقة على طول الخط! إن تلك الأشياء لا تولد التأثير، بل التأثير هو الذي يولدها، هل عرفت الآن ما الذي يولد تلك الأشياء؟".

هز جورأسه قائلاً: "وضع مصلحة الآخرين في المقام الأول، أليس كذلك؟".

ارتسمت ابتسامة سام الجميلة على وجهه قائلاً: "لقد استوعبت الأمر الآن".

تبع جو بندار إلى المصعد، وشاهد الباب يفلق، وهما يقفان جنباً إلى جنب. وعندما بدأ المصعد ينزل، كسر بندار جدار الصمت، قائلاً: "كيف تصف سام؟".

قال جو: "إنه رائع، وذكي، ويملك جاذبية مغناطيسية".
بدا أن بندار يفكر في الكلمة، حيث قال: "إممم. يملك جاذبية مغناطيسية. وماذا عن نيكول؟ هل تصفها بأنها ذات جاذبية مغناطيسية؟".

قال: "بالأكيد. إنها واحدة من أكثر الشخصيات التي قابلتها في حياتي تأثيراً".

نظر بندار إلى جو، وقال: "فلتخبرني: ما السمة التي جعلتها تبدو كذلك؟".

أخذ جو يفكر في هذا الأمر، وقال: "ما الذي جعلها تبدو رائعة هكذا؟ أنا لا أعرف، إنها شخصية ... ذات جاذبية مغناطيسية".
ابتسم بندار قائلاً: "مثل سام؟".

كان جو يفكر في نفسه، كيف يكون من الصعب أن تتخيل أن هناك شخصين أكثر اختلافاً من تلك المعلمة الشابة، وذلك الخبير المالي المجوز الذي يصدر صريراً عندما يتحدث، لكنهما يبدوان متشابهين إلى حد ما. وليساهما فحسب ... وحدث جو نفسه قائلاً: "نعم! إن إرنستو يشبههما كذلك، و_____"، كان على وشك أن يقول: "وأنت كذلك"، ولكنه توقف لحظة، وحدث إلى بندار وقال: "ما هذا؟ أنت تعرف، أليس كذلك؟".
وعندما سمع جرس المصعد، كان هذا إشارة إلى أنهما وصلا إلى الطابق الأرضي. وعندما فُتح الباب، أشار بندار بيديه قائلاً: "أنت أولاً".
وبينما كانا يسيران في بهو المبنى المشيد من الحديد والزجاج، والمزين بالرخام، قال بندار كلمة واحدة، وهي:
"المطاء".

قال جو: "ماذا؟ ماذا عن المطاء؟".
ونظر بندار إلى جو، وابتسم قائلاً: "إن المطاء هو الشيء الذي يتشاركون فيه. هل تساءلت قبل ذلك ما الذي يجعل الأشخاص جاذبين؟ أعني جاذبين للغاية، ويملكون جاذبية مغناطيسية؟" ودفع الباب الزجاجي وخرجا ليسيرا في يوم من أيام سبتمبر الدافئة، واسترسل قائلاً: "إنهم يحبون المطاء؛ لذا فهم يبدون جاذبين. إن الشخص المعطاء يملك جاذبية".

وسارا في صمت نحو سيارة جو، وأخذ الأخير يفكر في نفسه قائلاً:
"الشخص المعطاء يملك جاذبية، وهذا هو سبب فاعلية قانون التأثير؛ إنه يجذبك".

القانون الثالث

قانون التأثير

يتحدد تأثيرك بإلى أي مدى وضعت
مصلحة الآخرين
في المقام الأول.

٩: سوزان

عندما عاد جو إلى مكتبه في ذلك اليوم، كانت الفوضى تعم أرجاء المكان، فلقد تعطل نظام تشغيل الكمبيوتر عدة دقائق، وفي أثناء عملية إصلاحه، فُقدت ثلاثة أيام من سجلات الحسابات والمراسلات، وكان الجميع يسحبون الملفات من الأدراج على نحو محموم، ويعيدون المعلومات إلى الكمبيوتر من النسخ الورقية.

وعندما انضم جو إلى فريقه، واصطدم بتلك الأكوام المهولة من الورق، تبخرت كل أفكاره عن سام روزن وبندار وقانون التأثير. وكانت الساعة السابعة تقريباً عندما أغلق أخيراً حقيبته المحشوة بالأوراق، والتقطها وهو يصدر بعض الأنين، وتوجه نحو المصعد. ارتدى في مقعد سيارته، وكان فكره لا يزال مشغولاً بعمله. وسرعان ما وجد أنه قد وصل إلى البيت بعد خمس وعشرين دقيقة من القيادة، لا يدري كيف مرت.

أطفأ محرك السيارة، وجلس يستمع إلى خشخشة مروحة تبريد المحرك. وتمنى لو كان لديه مفتاح تشغيل في عقله حتى يتمكن من غلقه متى أراد، وأخذ يتساءل في نفسه: هل يهدر وقته بتلك الدروس اليومية التي يتلقاها، وبقوانين النجاح الباهر التي من المفترض أن يتعلمها؟ وهل يساعده أي من هذه الأشياء على الاقتراب من تحقيق حصة الأرباح الخاصة بالربع الثالث من السنة التي هو في أمس الحاجة إلى تحقيقها؟

ونظر إلى الباب الأمامي لمنزله المكون من طابقين ويقع بإحدى الضواحي الهادئة، ثم تنهد.

من المفترض أن تكون سوزان قد وصلت إلى المنزل منذ ساعة بالفعل، وعادة ما تكون متعبة مثله تمامًا، ولا بد أن وقت الظهيرة الذي قضته كان شاقًا مثله تمامًا.

وجد سوزان في المطبخ، ترفع شيئًا ما من فوق الفرن. لم تكن بحاجة لتخبره بأنه قد تأخر، أو أن العشاء قد برد تمامًا، أو أنها متعبة للغاية لتهتم به بطريقة أو بأخرى؛ إن لغة جسدها قد قالت ذلك وأكثر.

وخلال ذلك العشاء الفاتر، تبادل الاثنان الملاحظات وقص المواقف الغريبة التي حدثت لهما خلال اليوم، واستمررا في ذلك وهما ينظفان المطبخ، وكان جو يريد أن يخبرها بلقائه سام في مكتب شركة ليبيرتي المهيّب؛ لكنه أقلع عن ذلك دون أن يحاول.

فعندما أخبرها يوم السبت السابق لدى عودته إلى المنزل بانطباعه الأول عن بندار، أثار الأمر اهتمامها، لكنه عندما حاول يوم الاثنين وهما يتناولان العشاء أن يحدثها عن إرنستولم تقل سوى: "إذن، هل ذلك الرجل هو مالك المطعم؟"، وكررت ذلك عدة مرات، ولم يبد أنها أرادت أن تتعمق أكثر في قصته. وعندما بدأ يخبرها بالأمس عن غرفة المؤتمرات الخاصة بنيكول مارتن، التي تناسب روضة أطفال، أدارت عينيها، وقالت: "إنك تمزح"، ولم تزد على ذلك.

كان جو وسوزان قد وضعا قانونًا غير مكتوب بما أنهما يعملان في وظائف بها الكثير من الضغوطات، ويصلان إلى المنزل مساءً وهما يشعران بالتعب، بالإضافة إلى ذلك يكون على كل منهما أن يقضي ما لا يقل عن ساعة أو ساعتين في إنجاز مهام إضافية خاصة بالعمل، وكان القانون غير المكتوب هو: "لدى كل منا ثلاثون دقيقة ليبحث شكواه، وليس أكثر من ذلك".

وفي هذه الليلة، كانت سوزان قد استنفدت بالفعل معظم وقتها، وكان جو يجلس على حافة السرير باذلاً أقصى ما في وسعه؛ ليظهر التعاطف

تجاه ما كانت تقوله، وتتهدد في داخله مرة أخرى متسائلاً عما يمكن أن يقوله لجعلها تشعر بتحسن.

وأدرك جو فجأة أن سوزان قد توقفت عن الكلام، ولم تكن قد أنهت الجملة التي تقولها بعد، وأخذت تنظر إليه.

وقالت في لطف: "أنا آسفة، إنها الثامنة والنصف تقريباً ...". وأطلقت تهيدة تتم عن التعب، وحاولت أن تبتسم ابتسامة شاحبة، ثم استرسلت قائلة: "أظن أنني مثيرة للشفقة"، واستدارت وقالت محدثة نفسها أكثر مما كانت تحدثه هو: "هذا هو العدل".

هم جو أن يتحدث وفتح فمه، ثم أغلقه مرة أخرى.

هذا هو العدل، بماذا يذكره هذا التعبير؟ ولماذا يبدو تعبيراً ... خاطئاً؟ ثم تذكر كلام سام عن كيف أن الحرص على أن تتساوى أرباح الطرفين وخسائرهما يعد خسارة في حد ذاته وليس مكسباً، وما قاله حول الأمر المربح لكلا الطرفين، ومفهوم لقد أسديت إليك معروفاً والآن أنت تدين لي بمعروف ... وأن من يفعل ذلك لا يكون صديقاً بل يكون دائنًا. هل هذا هو الوضع الذي أصبح عليه زواجهما؟

وقال فجأة دون أن يفكر فيما سيقول: "كلا يا سوزي، انتظري. في الحقيقة، إنني لا أريد أن أتحدث".

فاستدارت ونظرت إليه.

فقال لها: "استرسلني من فضلك، إنني أريد أن أعرف ما حدث بالفعل".

فنظرت سوزان إلى جو دقيقة، كأنه قد قال لها إن قانون الجاذبية الأرضية غير صحيح، وقالت: "أحقاً ما تقول؟".

قال جو: "بالتأكيد، إنني أقصد أن ما حدث يبدو قاسياً للغاية، لذا أريد أن أعرف ماذا فعلت".

جلست زوجته إلى جواره ونظرت إليه مرة أخرى.

فقال: "حقاً. سوف أؤجل بعض الأمور الخاصة بي".

فبدأت سوزان تتحدث ببطء عن يومها، خاصة تلك المشاجرة السيئة مع زميل لها في العمل، وبعد عدة دقائق، توقفت في منتصف الجملة مرة أخرى، ونظرت إلى جو.

أوماً برأسه، وانتظر أن تكمل كلامها.

فأسندت ظهرها مرة أخرى إلى الوسادة، وبدأت تفضي بمكنون قلبها بكل ارتياح، وبدأت تحكي له كم كان هذا الموقف الذي حدث في العمل مفزعاً، ولم ألمها هكذا، وكيف أنها كانت في حيرة من أمرها حيال ما يمكن أن تفعله في مثل هذا الموقف، وما الشعور الذي خلفه عندها. وبدأت البكاء بعد عشرين دقيقة.

وكان جوي يشعر بالحيرة؛ لقد كان يستمع إليها جيداً؛ لكنها تحدثت في موضوعات مختلفة، وناقشت العديد من الأفكار، ولم يكن متأكداً من الشيء الذي جعلها تبكي؛ فقد كان يبدو أن كل الأمور ليست في نصابها الصحيح بالنسبة إلى سوزان.

فاستلقى للخلف، وربت كتفها، لكنها استمرت في البكاء، فتمتم ببعض الكلمات التي قد تريحها، وكان يشعر بأنه أحق طوال ذلك الوقت. ماذا كان هذا الذي قاله جوس؟ ثم تذكر كلامه: قد تشعر في بعض الأوقات بأنك أبله، بل قد تبدو كالأبله، ومع ذلك تستمر في فعل ما تفعله على أية حال ...

وأخيراً، تحول نحيبها إلى شهقات متقطعة، ثم توقف ذلك أيضاً. شعر جو براحة كبيرة، ربما لم تكن كلماته بلهاء على الإطلاق؛ حيث يبدو أنها قد بعثت في نفسها بعض الراحة أخيراً، أو ربما هي تفكر فحسب. قال لها: "أين ذهبتِ بتفكيرك؟ إنني أحبك".

لم تتبس سوزان ببنت شفة.

فهزها بلطف قائلاً: "سوزي؟".

لقد نامت، ولم تستمع إلى أية كلمة من كلمات المواساة التي قالها، لقد بكّت حتى غرقت في النوم.

وبعد شعوره بأنه عديم الفائدة، وأنه قد تلقى هزيمة، أعد جو نفسه بكل هدوء لينام وتُدثر بالغطاء، كان يشعر بالحزن العميق لذلك البؤس الذي تشعر به زوجته، وتمنى لو أنه يستطيع أن يفعل شيئاً ليخفف ألمها. وأخيراً، غرق في النوم.

واستيقظ مفزوعاً في صباح اليوم التالي، وكان متخبطاً بعد ذلك النوم العميق، ووجد نفسه فجأة في مواجهة تلك الحقيقة المفزعة: درس الأمس! ماذا كان؟ سام روزن ... تكوين شبكة من العلاقات ... جيش من المفوضين الشخصيين.

قانون التأثير.

لقد انتهى من العمل، وعاد إلى المنزل، وقضى تلك الليلة دون أي تفكير في الدرس الذي تلقاه في ذلك اليوم ناهيك عن محاولة تطبيقه.

وتأوه، وأمسك وسادته، وكان يريد أن يلقي بها في وسط الغرفة في إحباط، ولكنه بينما كان يفعل ذلك أدرك أن سوزان ليست نائمة إلى جانبه، فنظر إلى الساعة، إنها الثامنة وخمس عشرة دقيقة. لقد استيقظ متأخراً عن مواعده لا بد أن سوزان قد تسلكت من السرير، وذهبت إلى العمل دون أن تتحدث معه، ودون أن تكلف نفسها عناء إيقاظه.

وتأوه مرة أخرى، لقد تجاهل تطبيق درس بندار، وتأخر عن العمل، وهو ليس على وفاق مع سوزان، تمتع جوقائلاً: "ثلاث مصائب".

وترددت كلمات بندار في عقل جو: "إن لم تلتزم بشرطي، فسيكون ذلك هو نهاية اجتماعاتنا".

وجلس في السرير وهو غارق في التفكير في أمر الاتصال ببريندا لتلغي ميعاد الغداء مع بندار.

ثم نظر إلى وسادة سوزان، ولاحظ وجود قصاصة من الورق مطوية ومكتوبة عليها كلمة واحدة من الخارج:

حبيبي

متى كانت آخر مرة نادته سوزان بهذه الكلمة؟ أخذ يفكر في الأمر وتساءل: متى كانت آخر مرة كتبت له فيها سوزان ملحوظة؟ التقط الورقة وفتحها.

حبيبي جو ———

أتمنى أن أكون قد نجحت في التسلل من السرير دون أن أوقظك. إنك تستحق مزيداً من الراحة! بعد الشكاوى الكثيرة التي ألقيتها على مسامعك الليلة الماضية ...

شكراً جزيلاً لك.

شكراً على استماعك لي برحابة صدر.

تساءل في نفسه عن رحابة الصدر، وعبارة "حبيبي جو"، واستمر في قراءة بقية الكلام.

لا أستطيع أن أتذكر أنني قد شعرت بهذا الشعور من قبل ... إنه قد تم الإنصات لي على هذا النحو.
أحبك.

— س.

شعر جو بالحيرة. وتساءل: رحابة صدر؟ أي شيء فعله يدل على ذلك؟ ونظر مرة أخرى إلى الورقة يتفحصها بحثاً عن الإجابة.

شكراً على رحابة صدرك.

لا أستطيع أن أتذكر أنني قد شعرت بهذا الشعور من قبل ... إنه قد تم الإنصات لي على هذا النحو.

أخذ يفرك وجهه مندهشاً، لم يكن الأمر متعلقاً ببثها شكواها على الإطلاق، فكل ما كانت تريده هو أن يستمع إليها فقط، كانت تريد أن يتم الإنصات لها.

وتذكر في الوقت نفسه ذلك الصوت الذي يشبه صوت صرير الباب —
توقف عن المعاملة بالمثل! — ثم أرسل ضحكة.
لقد قام بالواجب المنزلي الذي كان عليه أن يؤديه!

١٠ : قانون الأصالة

"كيف بدا الأمر؟" كانت هذه هي الكلمات الأولى التي قيلت خلال الخمس عشرة دقيقة التي قضياها وهما في طريقهما إلى المدينة.

ومثلما حدث أمس، عندما لم يقدر على أن يتوقف عن التفكير في أمور المكتب، فإن جو الآن يقضي وقتاً عصيباً، محاولاً أن يبعد تفكيره عن ذلك الكلام الذي كتبه سوزان، وعن صوتها الباكي، وبثها آلامها الليلة الماضية، وفاجأه سؤال بندار هذا.

قال جو: "سيدي؟". لا يذكر جو أنه قد نادى بندار بـ "سيدي" منذ أول اجتماع لهما.

قال بندار: "كيف بدا لك القانون الثالث عند تطبيقه؟".

فكر جو كيف لم يسأله بندار، حتى هذه اللحظة، مطلقاً عن أي شيء يخص "واجبه المنزلي"، أو يتأكد من أنه قد حقق الشرط.

إذن لماذا يسأله الآن؟ وبعد أن ألقى نظرة على بندار، تبين له أن الرجل لم يكن يختبره، إنه كان يسأل؛ لأنه يريد فعلاً أن يعرف ما حدث. وفكر بينه وبين نفسه قائلاً: "لا بد أنه يسأل لأنه يعرف أن شيئاً ما قد حدث؛ لا بد أنه يعرف أن شيئاً مهماً قد حدث".

قال جو: "لقد كان الأمر أشبه ... لقد سارت الأمور على ما يرام. أقصد، أظن أن الأمور قد سارت على ما يرام. في الحقيقة، إنني لست متأكداً".

أوماً بندار برأسه وكأنه قد فهم إجابة جو، وقال:

"إن تلك الدروس لا تنطبق فقط على العمل فحسب يا جو، فمبادئ العمل الصادقة يمكن أن تنطبق على أي مجال من مجالات الحياة؛ في الأمور المتعلقة بصداقاتك، وفي زواجك، وفي كل المجالات. وهذه هي الفائدة الحقيقية من القوانين؛ ففائدتها الحقيقية لا تتعلق بكونها تحسن ببساطة بيان الموازنة الخاصة بالعمل، لكنها تتعلق بكونها تحسن بيان الموازنة الخاصة بحياتك".

قال جو: "أظن أنني لم أفكر في ذلك من قبل".
ونظر بندار إليه قائلاً: "إنني أوصيك بأن تفعل ذلك، إنني متزوج منذ خمسين عاماً كما قلت لك من قبل، لو كنت تذكر".
ردد جو كلماته قائلاً: "منذ خمسين عاماً"، خمسون عاماً، إن مدة زواجه قد استمرت تقريباً ضعف عمر جو.

ونظر بندار إلى جو مرة أخرى، وقال: "ما سأقوله سيبدو كلاماً عتيق الطراز"، وانتظر كأنه يريد منه التأكيد على أنه قد فهم هذا.
قال جو وهو يهز رأسه قائلاً: "حسناً".

قال بندار: "أظن أن هناك سبباً واحداً، سبباً واحداً فقط لاستمرار زواجي كل تلك الفترة الطويلة، ولكوني وزوجتي نشعر بدرجة السعادة نفسها التي كنا نشعر بها منذ ثمانية وأربعين عاماً؛ أو أننا أكثر سعادة في الحقيقة. إن السبب هو: إنني أهتم كثيراً بسعادة زوجتي أكثر من اهتمامي بسعادتي أنا. إن كل ما أردت فعله منذ أول يوم قابلتها فيه هو جعلها سعيدة. والآن، اسمع الشيء المثير للاهتمام فعلاً؛ يبدو أنها تريد الشيء نفسه لي".
وتجراً جو وقال: "ألا يطلق بعض الأشخاص على ذلك الاعتمادية؟".

أجابه بندار قائلاً: "نعم إن بعضهم قد يطلق عليه هذا الاسم، ولكن هل تعلم ماذا أطلق عليه أنا؟".

قال جو متسائلاً: "السعادة؟".

ضحك بندار، وقال: "نعم، وهذا أيضاً بالتأكيد. إن هذا ما كنت سأقوله، كنت سأقول إنني أطلق على ذلك اسم النجاح".

النجاح. تأمل جو حياته مع سوزان، وكيف أصبحت تشبه العرض المستمر من التنازعات والتسويات. وتذكر كلام سام عن كيف يعد الحرص على أن تتساوى أرباح الطرفين وخسائرها، خسارة ... وعلق قائلاً: "إن هذا يشبه ما قاله سام حين تحدث عن تكوين شبكة من العلاقات".

قال بندار: "بالضبط"، وأشار نحو الزجاج الأمامي، قائلاً: "ها قد وصلنا".

رأى جو قاعة ضخمة تلوح في الأفق، واتجه إلى ساحة انتظار السيارات تحت الأرض.

لقد كانا في طريقهما للاستماع إلى المتحدث الرئيسي في الندوة السنوية التي تدور حول المبيعات، وكانت هذه الندوة أحد أكبر الأحداث التي تعقد في المدينة، وتجذب مشاركين من جميع أنحاء البلاد، لكن المتحدث في ذلك اليوم كانت من السكان المحليين، كانت المتحدث سيدة تدعى ديبورا دافينبورت.

وكان المكان مزدحماً، لكن بندار كان قد حجز مقعدين لهما في نهاية القاعة الواسعة، وكان جو مبهوراً بحجم الحشد، وخمن أن عدد هؤلاء الذين ينتظرون الاستماع إلى المتحدث يصل إلى نحو ثلاثة آلاف شخص.

ولم تخيب تلك المتحدثه أملهم؛ فبعد أن انتهى رئيس التشريرات في هذه الندوة من إلقاء مقدمة حماسية قصيرة، صعدت المتحدث إلى المنصة الرئيسية وسط تصفيق الحضور وقوفاً، وانتظرت بلطف حتى انتهوا من تصفيقهم، وجلسوا على مقاعدهم.

وبدأت كلامها قائلة: "لقد بلغت الثانية والأربعين منذ اثني عشر عاماً، وحصلت على ثلاث هدايا في يوم ميلادي".

وأضافت قائلة: "أول هدية كانت من أفضل صديقاتي، وأعطتني بطاقة هدية بقيمة مائة دولار، يمكنني استخدامها في متاجر شركة جيه سي بيني التي كانت أهم شركة للموضة بالنسبة إليّ، وتوقفت عن الكلام، ونظرت إلى

اليمين وإلى اليسار، ثم مالت إلى الجمهور كأنها تريد أن تفضي إليه بسر، واستطردت قائلة: "على أية حال، إن جيه سي بيني ما زالت الشركة الأولى بالنسبة إليّ في عالم الموضة والأزياء".

تلقى الحضور ذلك بموجة من الضحك والتصفيق، وابتسمت المتحدثه ابتسامة عريضة، وأشارت إلى الجميع بأن يهدأوا.

واسترسلت قائلة: "إنني أقصد أن أقول، لِمَ تضيعون أموالكم على تلك الملابس باهظة الثمن التي ستصبح قديمة الطراز في السنة المقبلة؟ أنا محقة، أليس كذلك؟" هل تفهمني أيتها السيدات؟ وأشارت بإصبع السبابة إلى رأسها عدة مرات، ثم أضافت قائلة: "إن ما يحويه رأسك هو الذي يضيء عليك جمالاً، وليس ما ترتديه".

ودوت موجة أخرى من الضحك والتصفيق، وتحدث جومع نفسه متعجباً، وقال: "لقد بدأت حديثها منذ ستين ثانية فقط، ولكنها استطاعت أن تخلب ألباب الجمهور".

واستطردت ديبيرا دافينبورت قائلة:

"ثاني هدية كانت من أطفال الذين جمعوا أموالهم، ودفعوا لأهم تكاليف يوم كامل في منتجع في وسط المدينة، وهو منتجع غالي الثمن. طوال اليوم! وقد خططوا لأن يبقى معهم جزء من المال؛ ليدفعوه لجلسة الأطفال. في الحقيقة _____ وتوقفت لتلتقط نفسها، وأخذت ترتعش لثانية، وبدا أنها كانت ستبكي، واستطردت قائلة: "_____ في الحقيقة، لقد استدعوها، وأعدوا الأمر حتى تظل بجوارهم طوال اليوم دون أن أكتشف ذلك في وقت مبكر؛ الأمر الذي يعد معجزة في العبقريّة الإدارية، وخداعاً من الدرجة الأولى، نظراً إلى معرفتهم بمدى فضول أهمهم".

فأصدر الجمهور ضحكات تتم عن التقدير الحار. وأضافت قائلة: "أما الهدية الثالثة، فكانت من زوجي الذي منحني أكثر هدية أثارت دهشتي على الإطلاق، عندما أصبح خروجه المفاجئ من حياتي إلى الأبد بمثابة نداء صحوه".

أحس جو بأن الحضور قد حبسوا أنفاسهم.

فاسترسلت قائلة: "لقد استغرق الأمر مني عامًا كاملاً لاكتشاف تلك الهدية، وفهمها، ومن ثم استخدامها".

ونظرت حولها، ورأى جو أنها كانت تنظر إلى عيون الحضور فردًا فردًا، ليس للموجودين في الصف الأمامي فقط، بل كل الحضور في أرجاء تلك القاعة المزدحمة.

وأضافت قائلة: "اليوم أريد أن أشارك تلك الهدية مع كل منكم".

وأخذت المتحدثة تقص عليهم قصتها لمدة خمس عشرة دقيقة.

وأخبرتهم كيف وجدت نفسها وهي في الثانية والأربعين من عمرها وحيدة، ومعها ثلاثة أطفال لا بد أن توفر لهم الطعام، وكيف أنها لم يكن قد سبق لها العمل في أية وظيفة من قبل. وكيف أن كل خبراتها اقتصرت على كونها أمًا وزوجة وربة منزل متقدمة بالحركة دائمًا، بدوام كامل. وعلى الرغم من امتلاكها عشرات المهارات، وعملها عددًا طويلاً من الساعات الشاقة في تلك الوظائف، فسرعان ما تعلمت أن ما كانت تفعله في العشرين سنة الغريبة التي مضت من حياتها لم يكن له مكان في سوق العمل.

وتوجهت بالحديث إلى الجمهور، قائلة: "تقدمت بطلب العمل في كل مكان، كنت أقابل بأني قد تخطيت السن المطلوبة، وأني لست مؤهلة".

وبعد أن غادر زوجها المدينة، قضت الأشهر القليلة التالية في محاولة الحصول على ترخيص للعمل في مجال العقارات. وكانت ديبيرا سريعة في الدراسة، وتخطت الامتحان في أول محاولة لها، وكانت مشغولة في الأشهر الثمانية أو التسعة التالية في التعلم، ومحاولة اتباع جميع النصائح وتعليمات الموظفين في شركتها.

وأضافت قائلة: "لقد علموني كل طرق البيع وتقنيات إتمام الصفقات التي تم ابتكارها؛ لقد تعلمت إتمام الصفقات بشكل مباشر، وإتمام الصفقات بالتنازلات/ بالاتفاق، وإتمام الصفقات المحكومة بالوقت، وإتمام الصفقات في مرحلة العرض المبدئي، كما علموني إتمام الصفقات بالمجاملة، وإتمام الصفقات بوضع العميل في موقف حرج في حال عدم

إتمامه الصفقة، كما تعلمت إتمام الصفقات بالترغيب، وإتمام الصفقات بالترهيب، وإتمام الصفقات بجذب العميل والاهتمام به، وإتمام الصفقات بإشعار العميل بالخجل، لقد تعلمت كل تقنيات إتمام الصفقات من الألف إلى الياء".

وتوقفت عن الكلام، ونظرت حولها، ثم تجمدت ملامح وجهها، وقالت: "آه، إنكم لا تصدقونني"، فدوت موجة من الضحك في الصفوف القليلة الأولى. خمن جو أن هناك بعضاً ممن استمعوا إلى ديبيرا دافينبورت من قبل، ويتوقعون ما ستقوله بعد ذلك.

وبدأت قائلة: "حسنًا، دعونا نرَ ..."، ثم بدأت تعددهم على أصابعها، واسترسلت قائلة: "إتمام الصفقات عن طريق افتراض أن موافقة العميل أمر مسلم به، وإتمام الصفقات بعرض بعض الأمور غير المتوقعة على العميل، وإتمام الصفقات بالتنازلات، وإتمام الصفقات بالإلهاء، وإتمام الصفقات بالتلاعب بمشاعر العميل، وإتمام الصفقات بتوجيه تفكير العميل نحو تزايد قيمة الوحدة أو العقار في المستقبل ...". وبدأ الموجودون في الصف الأول في التصنيف بإيقاع منتظم بواقع تصفية واحدة لكل حرف جديد تنطق به ... واستطردت قائلة: " وإتمام الصفقات على طريقة جسر جولدن جيت، وإتمام الصفقات باستخدام حس الفكاهة، وإتمام الصفقات بالتلميح بأن من يتم هذه الصفقات هو شخص ذكي، وإتمام الصفقات على طريقة مدينة جيرسي ...". وفي هذه اللحظة، انضم جميع الحاضرين، وأخذوا يصفقون بصوت عالٍ مع كل نوع جديد يتم ذكره وإتمام الصفقات بإبراز بند مفر من بنود العقد، وإتمام الصفقات بإبراز رقي الحي الذي توجد فيه الوحدة أو العقار، وطريقة المال ليس كل شيء، والآن والافلا، وإبرام الصفقات بالتعامل مع العميل باعتباره يمتلك بالفعل ما يتم بيعه له الآن، وإتمام الصفقات بالتركيز على مميزات غرفة من الوحدة، أو جزء من العقار، وإتمام الصفقات بسرعة، وإتمام الصفقات بجعل العميل يفكر في أن السعر المعروض للوحدة أو العقار أقل من القيمة الحقيقية، وإتمام الصفقات بادعاء أنك لا تريد أن يشتروا الوحدة أو العقار، وتوضيح أن

هناك عملاء كثيرين يريدون الحصول عليه، وإبرام الصفقات بالاستعانة بفكرة الفرصة المحدودة بالوقت..."، ثم أخذت نفساً عميقاً، واستطردت قائلة: "واتمام الصفقات بطريقة إكسافيرا هولاندر، وعلى نمط يا يا سيسترهود، وزسا زسا جابورا".

وتابعت قائلة: "أعزائي، لقد تعلمت كيفية إبرام الصفقات!". وتوقف ذلك التصفيق الإيقاعي وتحول إلى موجة كبيرة من التصفيق؛ حيث ضحك الجميع، وحيوها لأدائها الرائع. ورفعت يديها إلى أعلى، وتلاّأت عيناها حتى توقف الضحك والتصفيق.

وأضافت قائلة: "ودعوني أخبركم، فبعد مرور عام من بدئي العمل، لم أتمكن من بيع عقار واحد، وقد كرهت ذلك، وكرهت كل دقيقة واحدة بأئسة تذوقت فيها طعم الفشل في هذا المجال". فساد الصمت أرجاء القاعة.

واسترسلت قائلة: "وفي الأسبوع نفسه الذي شهد مرور عام على بدئي العمل، أتممت الثالثة والأربعين، ولقد منحتني صديقتي المقربة تذكرة لحضور ندوة في مجال المبيعات. ولأصدقكم القول، لم أكن أريد أن أذهب؛ لكنها كانت صديقتي المقربة". وابتسمت، وواصلت قائلة: "وما زالت كذلك على أية حال". ونظرت إلى الصف الأول بإمعان حتى إن جوظن أن صديقتها المقربة تجلس هناك، واستطردت قائلة: "ما الذي كان بوسعي أن أفعله إذن؟ إنها شديدة الإقناع"، فانبعثت الضحكات من مجموعة من النساء في المقدمة لتؤكد ظن جو.

وأضافت، وهي تتظر حولها كأنها تتعرف على المكان للمرة الأولى: "لقد ذهبت إلى تلك الندوة، لقد كانت في هذه القاعة نفسها. في الحقيقة، لقد جلست في مقاعد الحضور حيث تجلسون أنتم الآن في مساء يوم خميس من شهر سبتمبر، مثل هذه الأيام تماماً".

واسترسلت قائلة: "كان المتحدث الرئيسي في تلك السنة رجلاً لم أسمع به من قبل، وتحدث عن أهمية إضافة قيمة إلى ما تبيعه، "أيًا كان ما تبيعه، حتى إن كان ما تبيعه هو سلعة عادية يبيعها الجميع أيضاً، سواء

أكانت عبارة عن عقارات، أو بوليصة تأمين، أو نقائق كذلك "" . وأدرك جو، وقد أحس بقشعريرة تسري في جسده، أنها تتحدث عن ذلك الرجل الذي يجلس بجواره، واسترسلت قائلة: "وأخبرنا بأنه: "أيًا كان ما تبيعه، يمكنك أن تتفوق بإضافة قيمة على السلعة التي تبيعها. وإذا أردت أن تجني الأموال، فأضف قيمة، وإذا أردت أن تجني الكثير من الأموال، فأضف الكثير من القيمة "" .

وأضافت قائلة: "لقد ضحك بعض الحضور على كلامه، لكنني لم أكن أرى فيه أي شيء مضحك. كنت أجلس في الصفوف الخلفية، وقد كنت أشعر بالسخط على حياتي. واستجمعت شجاعتي بشكل ما، ورفعت يدي. وعندما وقعت عيناه عليّ قال: "نعم، فلتتفضل تلك السيدة التي في الخلف"، فوقففت، وقلت له: ماذا عليك أن تفعل إن كنت تريد أن تجني الكثير من المال سريعاً؟ فأوماً برأسه وابتسم، وقال: "عليك إذن أن تجدي طريقة لإضافة قيمة على سلعتك بشكل أسرع! "" .

فسادت موجة من الضحك الهادئ بين الحضور.

فاسترسلت قائلة: "أيها السيدات والسادة، دعوني أخبركم بأنني فكرت فيما قاله طوال عطلة نهاية الأسبوع. وفكرت في ذلك كثيرًا، ما القيمة التي يمكنني أن أضيفها إلى قائمة العقارات التي وضعها وسيط فاشل في توقيت يمتلك فيه المشتري الأفضلية؟" .

واستطردت قائلة: "وفي مساء يوم الأحد، أدركت الأمر. فلما أخذت أتساءل ما الشيء الذي يمكنني أن أضيفه؟ كانت الإجابة هي لا شيء" . وتابعت: "لم تكن هناك قيمة واحدة وحيدة مفردة يمكنني أن أفكر في أن ديبيرا دافينبورت التافهة قليلة الشأن يمكنها أن تضيفها. فبعد عام من المحاولة، برهنت على أنني ليست لدي أية قيمة مهنية على الإطلاق، فما كان يمكنني أن أضيفه إلى هؤلاء العملاء هؤلاء شيء" .

وأضافت قائلة: "وفي مساء يوم الأحد، اتخذت قراراً، لقد حان وقت الاستقالة" .

وتوقفت عن الكلام لحظة، ثم استرسلت قائلة: "لقد وددت فقط ...".
وتوقفت عن الكلام مرة أخرى، وتنفست بعمق؛ لتحاول أن تهدئ من انفعالها
وأخذت تنقر بإصبعها على رأسها مرة أخرى، ونظرت إلى الحضور، وقالت:
"هل تفهمون ما كان يدور، هنا؟" ثم تابعت: "عندما خرج زوجي من
باب البيت، فإن تقديري لذاتي تركني وخرج معه".

ولاحظ جو مئات الأشخاص، وهم يومئون برء وسهم. لقد كانت كلماتها
هذه تثير مشاعر قوية، فاستطردت:
"لقد رأني زوجي كأنتي عائق، وليس شيئاً ثميناً ذا قيمة. واتفق معه
سوق العمل، وبالطبع كان من الواضح أن عالم العقارات يشاطرهما الرأي،
فمن أكون أنا لأجادل في هذا الأمر؟".

ونظر جو من حوله، ولاحظ الكثير من العيون الممتلئة بالدموع. ما تلك
القوة الغامضة التي تملكها تلك السيدة لتؤثر فيهم؟
هزت ديبيرا دافينبورت رأسها ببطء في حزن، واسترسلت قائلة:
"مر عام، ولم تزل هديتي التي تلقيتها يوم ميلادي بغلافها، لم أفضّه
بعد".

وأخذت نفساً عميقاً، وأخرجته مرة أخرى، وكأنها تحاول أن تغير من
الحالة المزاجية التي تتنابها.

وقالت: "لذا ذهبت في صباح اليوم التالي؛ لأجمع أغراضي من فوق
مكتبي. وكان لديّ موعد عمل أخير لم أتمكن من التملص منه؛ لذا انطلقاً
من الالتزام الأخلاقي، قابلت العميلة واصطحبتها لترى المنزل. وحدثت
نفسي قائلة: "لقد انتهت الأمر، فما الضرر الذي سيلحق بي إذن" فلا أقض
وقتاً جيداً معها. وتحررت من التزامي بالتقنيات، حتى إنني لم أحضر معي
ورق المواصفات الخاص بالمنزل".

وأطلقت صوتاً مستهجنًا، وقالت:
"وفي طريق العودة، تبادلنا أطراف الحديث، وتكلمنا في كل شيء وأي
شيء، حتى في الأمور السخيفة، ولا يمكنني أن أؤكد إذا ما كنت قد أخبرتها

بسعر العرض! فقد كان ذلك هو أكثر عرض بيع مشين، وغير مهني، ويدل على عدم تحمل المسؤولية، واللامبالاة في تاريخ العقارات".

ورفعت كلتا يديها دلالة على السخط، وكأنها تقول يا له من شيء مؤسف! أليس كذلك؟

واسترسلت قائلة: "وبالطبع، اشترت المنزل".

فدوى التصفيق في القاعة دقيقة كاملة، وانتظرت هي حتى يهدأ التصفيق لتكمل قصتها، ولما ساد الهدوء أضافت قائلة:

"لقد تعلمت شيئاً ما في ذلك اليوم، وهو أنني عندما قلت إن تجربتي كأم وزوجة وربة منزل لم تكسبني أية خبرة قد أحتاج إليها في سوق العمل، كنت مخطئة؛ لقد كان هناك شيء آخر تعلمته عبر تلك السنين، وهو كيف يمكن أن تكتسب صديقاً، وكيف يمكن أن تقدم الرعاية، وكيف يمكن أن تشعر الآخرين بالرضا عن أنفسهم. وهذا يا أصدقائي ما تحتاج إليه سوق العمل كثيراً، وستظل في حاجة إليه دائماً".

وتابعت: "لقد قال المتحدث في تلك الندوة، أضيف قيمة، لكنني ليس لدي ما يمكن أن أضيفه سوى نفسي".

واستطردت قائلة: "وعلى ما يبدو، كان هذا بالضبط هو ما ينقصني". وتوقفت لحظة، وأخذت نفساً عميقاً، لتعطي مشاعرها دقيقة لتهدأ. وأضافت قائلة: "ونجحت في بيع القليل من المنازل منذ ذلك الحين".

وبمجرد أن قالت ذلك سرت موجة من الضحك بين الحضور؛ فقد كان الجميع يعرفون سجل مبيعات ديبيرا دافينبورت. لقد كانت عبارة "عدد قليل من المنازل" أكثر تصريح غير حقيقي في هذا العقد.

وقالت: "لقد قابلت بعد ذلك زوج تلك السيدة التي باعت لها أول منزل، وعرفني ببعض الأصدقاء الذين كانوا يعملون في مجال العقارات التجارية. لقد قلت إنني لن أعمل في ذلك المجال، وكنت مخطئة مرة أخرى".

وكان تعليق ديبرا عندما قالت: "عرفتني ببعض الأصدقاء" قد ذكر جو بشيء ما، لقد كان هناك شيء ما كان يود أن يسأل عنه منذ عدة أيام، ولكنه نسي ذلك حتى الآن، فانحنى تجاه بندار، وهمس له قائلاً: "الوسيط؟". ابتسم بندار، وأوماً برأسه.

فحدث جو نفسه قائلاً: "حسنًا إذن، لقد كانت ديبرا دافينبورت هي من باعت لإرنستو صاحب المقهى عقاراته التجارية التي تقدر بعدة ملايين من الدولارات! متى سيتمكن من مقابلة تلك الشخصية؟".

واسترسلت قائلة: "... ولي الشرف أن يطلق عليّ اسم أفضل سمسار عقارات في المدينة في كل من السوق السكنية والتجارية...".

كان عقل جولا يزال مشغولاً بتلك الأفكار؛ فقد كان يفكر فيما إذا كان ذلك الوسيط هو الذي قدم إرنستو يافريت إلى ديبرا دافينبورت، وساعد على تدبير الموارد المالية لنيكول مارتين؛ لتبدأ عملها الجديد في مجال البرمجيات... فانحنى إلى الأمام مرة أخرى، وهمس إلى بندار، قائلاً: "من الشخص الذي سنقابله غدًا؟".

فهمس بندار قائلاً: "حسنًا، ضيف الجمعة، إن ضيف الجمعة يعد مفاجأة".

سأله جوقائلاً: "هل هو الوسيط؟ هل سأقابل ذلك الوسيط أخيرًا؟". اكتفى بندار بالابتسام، ولم ينطق بكلمة واحدة.

كانت ديبرا دافينبورت ما زالت تتحدث قائلة: "... وفي الأعوام القليلة الماضية، جبت جميع أنحاء البلاد لأتحدث إلى حشود تشبه ذلك الحشد الموجود اليوم، وأخبرت كل واحد منهم بالشيء نفسه؛ إنني هنا لأن هناك مسؤولية كبيرة تقع على عاتقي، وهي أكبر قدرًا من الترويج للمنازل".

وأوضحت الأمر قائلة: "فأنا ما جئت إلى هنا إلا لأرّوج لكم أنتم".

وتابعت: "أيها السادة فلتذكروا ذلك: لا يهم مجال تخصصكم، ولا يهم ماهية مهاراتكم، ولا يهم أي مكان تسكنون، فأنتم أهم سلعة، وأكثر الهدايا التي يمكنكم أن تقدموها قيمة هي أنتم".

واستطردت: "إن تحقيق أي هدف تحدوده يحتاج إلى عشرة بالمائة من المعرفة، أو المهارات التقنية، عشرة بالمائة كحد أقصى؛ أما التسعون بالمائة المتبقية فهي عبارة عن مهارات التعامل مع الآخرين".

وأضافت قائلة: "ولكن، ما الأساس الذي تقوم عليه كل المهارات الخاصة بالتعامل مع الآخرين؟ هل هي محبة الآخرين؟ أم الاعتناء بهم؟ أم أن تكون مستمعاً جيداً؟ إن كل تلك الأمور مفيدة، ولكنها ليست الأساس؛ إن الأساس هو أنت، فالأمر يبدأ بك أنت.

وأردفت: "ما دمت تحاول أن تكون شخصاً آخر، أو أن تطبق بعض الأفعال أو السلوكيات التي تعلمتها من شخص آخر، فلن يمكنك التواصل مع الآخرين بفاعلية. وتذكر أن أكثر الأشياء التي يمكنك أن تمنحها الآخرين قيمة هي أنت، فبغض النظر عما تعتقد أنك تبيعه أو تروج له، فإن ما تقدمه حقاً هو أنت".

ونظرت إلى الصف الأخير في القاعة، واندesh جو كثيراً لإدراكه أنها كانت تنظر إليه مباشرة، أو على الأقل كان يبدو أنها تنظر إليه.

ومالت نحو الجمهور، وكأنها ستفضي إلى صديقها المقربة بسر ما، وقالت: "أتريد أن يرتفع مستوى مهاراتك في التعامل مع الآخرين؟".

ثم كررت مرة أخرى قائلة: "أتريد أن يرتفع مستوى مهاراتك في التعامل مع الآخرين، إذن فعليك أن تكون إنساناً"، وأخذت تتطلع في وجوه الحاضرين فرداً فرداً، وهي تقول: "هل يمكنك أن تفعل ذلك؟ وهل ستفعل ذلك؟".

ونظرت إلى اليسار وإلى اليمين مرة أخرى، وهي تواجه نظرات العشرات من الأشخاص.

وقالت: "إن الأمر أهم بما لا يقاس من كل تقنيات إتمام الصفقات التي تم ابتكارها، أو التي سيتم ابتكارها".
والأمر الذي أعنيه هو الأصالة".

فتذكر جو تساؤله بخصوص تلك القوة الغامضة التي تؤثر بها تلك المرأة في الحضور؛ لقد سمع الإجابة الآن.

خرجوا بالسيارة من المرآب في صمت، وشقا طريقهما بحذر عبر طرق وسط المدينة التي تشبه المتاهة. وأخذ جوفكر في العديد من الأمور التي حدثت في الأيام القليلة الماضية، وأعاد تقييم الكثير من الأساليب التي يدير بها العمل؛ لكنه لم يكن مهياً لتلك الكلمة التي قالتها ديبورا دافينبورت وكان لها بالغ التأثير فيه؛

الأصالة.

وأخذ ينظر إلى تلك التعبيرات الصارمة غير المفهومة التي بدت على وجه بندار الذي كان يشبه تمثال أبي الهول، ثم عاد لينظر إلى الطريق. وسأل بندار قائلاً: "هل تعرف لماذا أتيت لرؤيتك يوم السبت؟".

أوماً بندار قائلاً: "لقد كنت مشتاقاً لمعرفة العوامل التي تؤدي إلى النجاح، النجاح الحقيقي".

فتوقف جو، ثم قال: "في الحقيقة ... كلا، لم يكن هذا هو السبب. الحقيقة هي أن ...".

فنظر بندار إليه بجدية، وقال: "استمر".

فأخذ جوفكر نفساً عميقاً، ثم قال: "لقد أتيت لرؤيتك؛ لأنني كنت أريد أن أثير إعجابك، وكنت أود أن أنال ثقتك، وكنت أمل ... أو بالأحرى أخطط ... لأن أقتنعك بأن تساعدني على الحصول على تلك الصفقة التي أعمل عليها الآن، حيث كنت أخطط لأن تساعدني بأموالك، ومعارفك، و ...". وانخفض صوت جوفكر إلى حد أنه أصبح غير مسموع تقريباً وهو يقول: "نفوذك".

ها قد قالها. وأصبح الأمر معلناً؛ لقد كان السبب الذي دفعه إلى مقابلة هذا الرجل في المقام الأول هو الحساب الكبير، والنفوذ، والتأثير.

لم يسبق أن رأى جوفكر غاضباً من قبل، وبالتأكيد لا يريد أن يراه كذلك الآن. ومع ذلك أخذ نفساً عميقاً، ثم أجبر نفسه على الاستدارة، ثم نظر إلى عيني معلمه، ثم قال:

"إنه لسبب أحق".

فتحدث بندار بلطف، قائلاً: "كلا، ليس أحق، فهذه كانت طريقة تفكيرك، وهذا كل ما في الأمر، بالإضافة إلى أن ذلك ليس هو السبب لمجيئك لمقابلتي، إنك تعتقد أن ذلك هو السبب الحقيقي لمجيئك لرؤيتي".
 حذق إليه جو وقال: "ما السبب الحقيقي لمجيئي إذن؟".
 ابتسم بندار قائلاً: "لقد كنت مشتاقاً إلى معرفة أساليب النجاح، النجاح الحقيقي".

القانون الرابع

قانون الأصالة

إن أكثر الهدايا التي يمكنك أن تقدمها
قيمة هي نفسك.

١١: جوس

وعندما عاد جو إلى العمل بعد ظهيرة ذلك اليوم، تركه جوس وشأنه؛ لقد شعر بأن ذلك الشاب يحتاج إلى أن يختلي بنفسه قليلاً. لم يكن جوس يعرف ماذا حدث على وجه التحديد، ولكنه كان يظن أن جو يختبر الآلام التطهيرية الناتجة عن المراجعة والتأمل الصادق لذاته.

ومع اقتراب الساعة الخامسة غادر جوس مكتبه، وأغلق المصباح، وجمع أشياءه، وكان في طريقه ليلتقط معطفه الصوفي من فوق المشجب عندما سمع من يناديه، قائلاً:

"جوس؟".

فاستدار ووجد جو ينظر إليه، فقال جوس: "ماذا؟"، وحدث جوس نفسه: إن ذلك الشاب يبدو مستغرقاً في التفكير في أمر ما، لا بل إن الأمر أكبر من ذلك، إنه يبدو كأنه نادم على أمر ما.

سأله جوقائلاً: "هل تعطيني دقيقة من وقتك؟".

ترك جوس معطفه على المشجب، وقال: "بالتأكيد". وجلس على المقعد المجاور لمكتب جو، وهو عاقد ساعديه أمام صدره، ونظر إلى أعلى.

دار جو حول مكتبه، وسحب مقعداً، وجلس إلى جوار جوس، وقال: "أود أن أخبرك بشيء ما"، ثم توقف عن الكلام.

وانتظر جوس.

استرسل جوقائلاً: "كثيراً ما عاملتني جيداً، منذ أن أتيت إلى هنا للمرة الأولى، في حين أنني كثيراً ما كنت أنظر إليك باعتبارك... حسناً، باعتبارك رجلاً ساذجاً وعتيقاً".
أوماً جوس برأسه.

فاستطرد جوقائلاً: "لكنني لم أصدق تلك الشائعات التي كانت تقال في حقك، أقصد تلك الشائعات التي تقول إنهم ييقنون عليك فقط لطول فترة عملك في الشركة، ولم أصدق كذلك تلك الشائعات الأخرى عن مدى ما وصلت إليه من نجاح، لكن هذه الشائعات صحيحة، أليس كذلك؟ أنت تعرف القوانين الخمسة، وتعرف آراء بندار بخصوص العطاء، أنت تعرف كل هذا، أليس كذلك؟".

فنظر جوس إليه متأملاً إياه دقيقة، قبل أن يجيبه قائلاً:

"لقد كنت محظوظاً في حياتي المهنية، ودعني أقل نعم، لقد ذهبت إلى ذلك القصر المشيد من الأحجار الذي ذهبت أنت إليه، وتعلمت الدروس نفسها التي تتعلمها هذا الأسبوع". ونظر جوس إلى يديه، ثم نظر إلى جو مرة أخرى، وقال: "فلنرَ... اليوم هو الخميس، أظن أنك قد تعلمت القانون الرابع للنجاح الباهر، أليس كذلك؟".

أوماً جو برأسه قائلاً: "قانون الأصالة، وينبغي لي أن أجد وسيلة ما لتطبيقه".

ضم جوس شفتيه وهو يفكر بعمق، قائلاً: "حسناً، يبدو لي أنك قد فعلت ذلك بالفعل".

أخذ جو يصدق إلى جوس دقيقة كاملة.

وابتسم جوس له دون أن يرمش بعينه.

فقال جو ببطء: "هل أنت هو؟ أنت الوسيط".

حل جوس يديه، ورجع إلى الخلف في مقعده، وحك رأسه، ونظر من النافذة، ثم نظر مرة أخرى إلى جو، ثم بسط يديه، وقال: "لقد عرفتني".

واسترسل قائلاً: "لقد قابلت صديقنا بندار منذ خمسة وثلاثين عامًا، وقدمته إلى سام روزن بعد ذلك بعدة سنوات".

وأضاف قائلاً: "وبعد ذلك بعدة سنوات، استثمرت بعض الدولارات القليلة، واشترت للرجلين بعض شطائر النقانق من عربة قريبة، واتضح أن شطائر النقانق تلك هي استثمار مريح".

وأعطى جو دقيقة ليستوعب تلك المعلومات، ثم استرسل قائلاً: "وقبل ما يزيد على عشر سنوات بقليل، قدمت إرنستو يافريت وزوجته إلى ديبيرا دافينبورت، تلك المرأة التي باعت المنزل الذي نعيش فيه الآن إلى زوجتي. وإذا لم أكن مخطئاً، فقد استمعت إليها على الأرجح، وهي تتحدث قبل قليل".

أوماً جو برأسه، وقد بدت معالم الدهشة على وجهه. وأضاف جوس قائلاً: "بعد ذلك بعدة سنوات، عندما أراد بعض أصدقائي الشباب تأسيس شركة برمجيات خاصة بهم، قدمتهم إلى سام الذي قدم إليهم النصيحة فيما يخص الأمور المالية، واستثمرت أنا وسام وبندار في المشروع الصغير الخاص بنيكول مارتين، وأبلىنا بلاءً حسناً، بالضبط كما حدث مع مقهى يافريت".

وضحك جوس قليلاً عندما لاحظ فم جو المفتوح من فرط الدهشة، وقال: "لا أعلم السر، ولكنني دائماً ما أختار أفضل الجياد، لقد حالفني الحظ كثيراً بهذه الطريقة".

ونظر إلى عيني محدثه، وأدرك جو أنه كان يقصد أنه يعتبره واحداً من هذه "الجياد الجيدة"، وأن هذا ليس له أية صلة بالحدث.

فقال جو مندفعاً: "أنا ... أنا لا أفهم، وسامحني على قول ذلك صراحة، لكن لا بد أنك تملك ملايين الدولارات".

فحدق جوس إلى جو بحدة لم يرها في وجه ذلك الرجل المعجوز من قبل، وقال: "إن هذا شيء كثيراً ما اعتبرته شأناً خاصاً للغاية، لكنني سأطلعك عليه الآن، وأثق بأن هذا الأمر سيظل سرياً بيننا فقط. إن صافي ثروتني ...".

أوماً جو برأسه.

وقال جوس رقماً ما.

ولم يستطع جو تمالك نفسه من فرط الدهشة، وقال: "لكن لماذا تستمر أنت في العمل هنا؟ لماذا تعمل أصلاً؟"، وقبل أن يتمكن جوس من الرد، رفع جو إحدى يديه، وقال: "كلا، لا تخبرني، أراهن على أنني أعرف الإجابة".

كان يفكر في محادثات جوس الطويلة غير المترابطة، وطريقته السلسة مع العملاء المحتملين، وإجازاته الغريبة الطويلة، فابتسم، وقال: "إنك فقط تحب ما تفعل، إنك تحب أن تتحدث مع الآخرين، وتحب توجيه الأسئلة إليهم، وأن تعلم كل شيء عنهم، كما تحب أن تجد بعض الطرق التي يمكنك من خلالها مساعدتهم، وتحب أن تخدمهم، وتلبى احتياجاتهم، وتشاركهم مصادرك...".

فوقف جوس، ومشى ببطء تجاه المشجب، واستعاد معطفه الصوفي، ونظر إلى جوقائلاً: "كما أن الرجل العجوز يحب أن يقضي بعض الأوقات المرحية أيضاً".

وبينما كان جوس متجهًا نحو المصعد، ابتسم له جو، وقال: "أراك على الفداء".

فاستدار جوس، ونظر إلى جو وقد بدت عليه ملامح الحيرة، وقال: "الفداء؟".

ضحك جوبينه وبين نفسه قائلاً: "يا إلهي! لقد عرفتُها بمفردي هذه المرة. إنك أنت الوسيط، أليس كذلك؟ إذن فأنت الشخص الذي سأقابله في بيت بندار على الفداء غدًا! أنت ضيف الجمعة".

فقال جوس بعد أن ضحك ضحكة خفيفة: "آه، ضيف الجمعة. كلا، لست أنا". وضحك مرة أخرى، ودخل إلى المصعد، وهو يتحدث إلى نفسه قائلاً: "ضيف الجمعة! دائماً ما يكون هذا الأمر ممتعاً".

١٢ : قانون التقبل

في يوم الجمعة، وفي تمام الساعة الثانية عشرة بالضبط، طرقت جو بلطف الباب الأمامي لذلك القصر المشيد من الأحجار. ونظر إلى الأعلى، حيث تلك السحب المتجمعة، ووضع يديه في جيبيه؛ ليشعر بمزيد من الدفء. وكان هذا اليوم يومًا من الأيام الأخيرة لشهر سبتمبر التي تدل على اقتراب الشتاء أكثر من دلالتها على انتهاء الصيف.

وكان على وشك أن يقرع الباب للمرة الثانية عندما فُتح الباب، وظهرت راتشيل.

قالت: "جوا تفضل بالدخول"، وبينما تقوده إلى غرفة المكتب قالت: "لقد تلقى الرجل المجوز مكالمة هاتفية غير متوقعة، فلتنتظره هنا، فسيهبط إليك في غضون عدة دقائق".

أخذ جوا ينظر حوله إلى تلك الغرفة ذات الأرضية المغطاة بخشب البلوط بطلائها الباهت، وراح يستنشق روائح الجلد والكتب القديمة المنبعثة من الأثاث والمكتبة.

قالت راتشيل وهي تجيب عن سؤال جوا الذي لم ينطق به: "لن تخرجنا اليوم؛ إذ ستناولان الغداء هنا".

لاحظ جوا أن راتشيل تقول ذلك، وكأنه جزء من تسلسل مقرر، وكأنه شيء قالته عدة مرات من قبل، فسألها قائلاً: "اليوم الجمعة وهو المقرر لاستقبال الضيف، أليس كذلك؟".

فابتسمت قائلة: "بالضبط".

كان جو متشوقاً لخوض تلك المحادثة منذ يوم الأربعاء الماضي، عندما أخبره بندار بقصة راتشيل؛ لذا فقد قال لها: "هل يمكنني أن أوجه لك سؤالاً؟".

قالت: "بالتأكيد".

قال: "كيف يبدو العمل لدى بندار؟".

ترددت راتشيل، ثم ابتسمت لجو، وقالت: "هل تريد أن أحدثك بمنتهى الأمانة؟"، وجلست على أحد مقاعد بندار المريحة، وقالت: "إنه رائع".

لقد اكتسبت راتشيل في العام الذي قضته في العمل في ذلك القصر المشيد من الأحجار خبرة عن فن العمل التجاري الجيد أكثر مما قد يكتسبها رواد الأعمال طوال أعمارهم؛ فقد تعلمت أموراً عن التمويل، والأعمال الخيرية، والتفاوض وتكوين علاقات العمل، وجمع الموارد، وتكوين العلاقات الشخصية. وقالت وهي تبتسم: "لقد تعلمت مبادئ بندار الخاصة بالعمل التجاري القائم على التعاون من الألف إلى الياء".

وطبقت كل هذه الدروس عبر دراسة مجال شغفها - صنع قهوة ممتازة - بحماس.

لقد بدأ الأمر بمحادثة طويلة في مقهى إرنستو، استكشفت راتشيل بعدها عالم المواد الأولية المستخدمة في المطاعم، وبحثت بعناية عن أكثر خطوط الإمداد موثوقة لأفضل المعدات، مثل محمصات البن، والمطاحن الكبيرة القادرة على توفير إنتاج غزير.

وقد علمت نفسها كذلك استيراد حبوب البن الممتازة من جميع أنحاء العالم، بدأ الأمر بالتعرف على عدد قليل من مزارعي البن في كولومبيا، وقد تواصلت معهم عبر معلم اللغة الإسبانية الذي كان يدرس لها في الجامعة، وكان من كولومبيا، وبعد أن أجادت بسرعة اللهجات الإسبانية المختلفة الخاصة بالمنطقة، أصبحت قادرة على تكوين علاقات عمل إضافية مع مزارعي بن من البلدان المجاورة مثل الإكوادور، وفنزويلا، وبييرو، والبرازيل، ثم ما لبست أن وسعت من شبكة معارفها، لتشمل قارات

أخرى، وأسست صداقات مع المزارعين في سومطرة، واندونيسيا، وكينيا، واليمن ...

وسألته قائلة: "هل تعرف كم عدد البلدان التي يُزرع فيها البن في كوكبنا الصغير هذا؟".

فكر جو قليلاً، ثم قال: "هل هي عشرون؟".

قالت له: "أكثر من ست وثلاثين دولة، وخلال الاثني عشر شهراً الأخيرة، كونت صداقات شخصية مع مزارعي البن في كل دولة من هذه الدول".

كان جو يشمر بالاندهاش، فلقد استطاعت راتشيل بتكوينها تلك الشبكة تجنب الوسطاء والسماسرة، والتزود بأفضل أنواع البن من جميع أنحاء العالم؛ بسمر زهيد جداً. وبالإضافة إلى تلك الشبكة، هناك هؤلاء الأشخاص الذين قدمت إليهم القهوة في غرفة المعيشة الخاصة ببندار خلال الاثني عشر شهراً الأخيرة، ما أتاح لها تكوين علاقات مع خبراء من الدرجة الأولى في كل جانب من جوانب العمل التجاري من استيراد وتصدير، إلى التمويل الدولي، والإدارة، والموارد البشرية.

وفي الحقيقة، كانت تستطيع إن أرادت مفادرة هذا المنزل، وفي خلال ثمان وأربعين ساعة تمهيد الطريق، ووضع أساس إمبراطورية من سلاسل المقاهي العالمية!

قال جو بصوت عال، وهو يضرب جبينه ويضحك: "يا إلهي! بالطبع!".

سألته قائلة: "بالطبع ماذا؟".

ارتسمت ضحكة كبيرة على وجه جو، وانحنى إلى الخلف في مقعده وأشار إلى راتشيل قائلاً: "إنه أنتِ بالطبع".

قالت راتشيل: "أنا".

قال: "أنت، لقد كنت هنا طوال الأسبوع؛ لذا لم تخطري ببالي، فلقد كنت الشخص المقصود أمامي طوال هذا الوقت".

رفعت راتشيل حاجبيها، وقالت: "ماذا؟".

فأشار جو إلى راتشيل بإصبعي السبابة وكأنهما زوج من المسدسات وقال: "إنك أنت ضيف الجمعة، اعترفي بذلك".

تهددت راتشيل، ورفعت كلتا يديها، وكأنها تقول لقد استسلمت، لقد فزت، ثم قالت: "تخمين جيداً".

ابتسم جو.

فقالت راتشيل: "لكن هذا ليس ممكناً".

فتلاشت ابتسامة جو.

أمالت راتشيل رأسها لتستمع إلى صوت بندار، وقالت: "لقد انتهت مكالمته الهاتفية". ووقفت واسترسلت قائلة: "عندما تكون مستعداً، هل يمكن أن تذهب إلى الشرفة؟ لقد قال إنكما ستجلسان في الخارج، وتتناولان الغداء بينما تنتظران وصول ضيف الجمعة".

وابتسمت عندما رأت نظرة القلق البادية على وجه جو، وانسحبت في هدوء.

هز جو رأسه ببطء، ثم نهض من فوق كرسيه المريح، وتوجه إلى ناحية الشرفة ليلحق بمعلمه، وينتظر ضيف الجمعة ... أياً كان هو.

سأله بندار: "ما رأيك في هذا كله؟".

خلال العشرين دقيقة الماضية، استمتع كلاهما بطعام الغداء الرائع المكون من اللحوم الباردة، والخبز الطازج، ومجموعة من المخللات، والزيتون، والتوابل، وما إلى ذلك. وقد استطاع جو أن يحصي خمسة أنواع من المسطرده، وتمكن من تذوق كل واحد منها، لكنه كان يعلم أن سؤال بندار لم يكن بخصوص أنواع طعام الغداء، بل هو بخصوص كل شيء رآه وسمعه خلال الأسبوع.

فتردد جو، ثم تحدث بعناية كأنه يخطو من حجر إلى آخر عبر النهر وقال: "أظن ... إن كل الأمور تبدو مدهشة، بل رائعة، رائعة حقاً". وتوقف عن الكلام، وهو يشعر بانتشار الدفء المنبعث من الشمس الساطعة في أواخر أيام شهر سبتمبر.

حثة بندار على الاسترسال قائلاً: "وماذا بعد؟".

أخذ جو نفساً عميقاً، وقال: "إنني لست ... ثم أخرجه، وهو غير قادر على استكمال أفكاره.

قال بندار: "دعني أر إن كان بإمكانني أن أقدم لك المساعدة هنا. ماذا تعلمت عن العطاء عندما كنت صغيراً؟".

عقد جو حاجبيه كإشارة على التركيز الشديد.

قطع عليه بندار تسلسل أفكاره قبل أن يبدأ، وقال: "لا تفكر في الأمر يا جو، ولا تحاول أن تتذكر، أخبرني فقط عندما أقول العطاء، ما أول شيء يطرأ على تفكيرك؟".

قال جو: "أن تعطي أفضل من أن تأخذ ...".

قال بندار: "بالضبط! أن تعطي أفضل من أن تأخذ، أليس كذلك؟ إذا كنت شخصاً جيداً، فهذا هو ما ستفعله، ستعطي؛ حيث إن الأشخاص الجيدين يعطون دون أن يفكروا في الأخذ، لكنك أنت تفكر في الأخذ طوال الوقت، ولا تستطيع التوقف عن هذا، وهذا يعني أنك لست شخصاً جيداً على الأرجح ... لذا لماذا تزعج نفسك بالمحاولة؟ إن العطاء يبدو شيئاً رائعاً؛ لبعض الأشخاص، أشخاص مثلي، أو مثل نيكول أو إرنستو، لكن ليس بالنسبة إليك أنت، فهذه ليست طبيعتك".

وساد الصمت لحظة.

وسأله بندار قائلاً: "هل الأمر كذلك؟".

تهدد جو، وقال معترفاً: "إنه شيء من هذا القبيل".

فاستدار بندار، ونظر إلى المدينة التي تمتد إلى الغرب، وبدا أنه يتأمل في شيء ما، وكان حزيناً إلى حد ما. وتابع النظر في الأفق، واستكمل حديثه قائلاً:

"أريدك أن تحاول القيام بشيء ما من أجلي، سأعد حتى ثلاثين، وبينما أعد أنا، أريدك أن تزفر ببطء، وهذا كل ما في الأمر، عليك أن تزفر فحسب ولا تتوقف. وخذ نفساً عميقاً في البداية حتى تحصل على الكثير من الهواء، اتقنا؟ خذ نفساً الآن ... و ... ابدأ".

وعندما بدأ بندار العد، بدأ جو الزفير ببطء. وعندما وصل إلى رقم "تسعة" كان جو قد انحنى إلى الأمام وشحب وجهه قليلاً، وعندما وصل إلى رقم "اثني عشر" اعتدل جو وبدأ يلهث بشدة. نظر بندار إلى جو، وسأله قائلاً: "ألا يمكنك الاستمرار حتى ثلاثين؟". هز جو رأسه نافيًا.

قال بندار: "ما قولك إذا أخبرتك بأنه قد ثبت من الناحية الطبية أن إخراج الهواء عبر الزفير صحي أكثر من إدخاله عبر الشهيق. أمن الممكن أن يحدث ذلك أي فارق؟".

كان جو يبدو متحيرًا، وهز رأسه نافيًا مرة أخرى. وقال بندار: "كلا، بالطبع كلا. لا يمكنك أن تستمر في الزفير إلى الأبد، بصرف النظر عن أية حجة منطقية يقولها أي شخص".

وتابع قائلاً: "ماذا لو أخبرتك بأنه من الأفضل لقلبك أن تسترخي ولا تتصرف بعصبية؟ وأن تعبر عما بداخلك من مشاعر دون أن تكتمها. هل ستجرب ذلك؟"، وفي هذه المرة، لم ينتظر حتى الإجابة، وقال: "إنه أمر سخيف، أليس كذلك؟ بالطبع إنه كذلك، وكذلك فإن الحكم التقليدية التافهة تعد سخيفة، وأنا أعني تلك الحكم التي تعلمتها أنا وأنت والجميع بالتركرار.

استرسل قائلاً: "فإن تعطي ليس أفضل من أن تأخذ؛ فمن الجنون أن تحاول أن تعطي دون أن تأخذ".

وأضاف: "إن محاولتك عدم الحصول على مقابل ليس حمقاً منك فحسب، بل إنه عمل ينم عن الغرور، فعندما يعطيك شخص ما هدية، فما الذي يعطيك الحق في رفضها؛ في إنكار حقه في العطاء؟".

واستطرد قائلاً: "إن الأخذ هو نتيجة طبيعية للعطاء، وإذا أعطيت ثم حاولت أن توقف عملية الأخذ التي تحدث بالتبعية، فإنك تكون كمن يشاهد المد ينتشر ويأمره ألا يعود مرة أخرى، ولكنه لا بد من أن يعود مرة أخرى، بالضبط كما لا بد لقلبك أن ينقبض بعد انبساطه".

وأردف: "في هذه اللحظة، نجد أن جميع الأشخاص على وجه الأرض، في جميع أنحاء العالم يستنشقون الأكسجين، ويخرجون ثاني أكسيد الكربون، وكذلك الحيوانات. وفي تلك اللحظة، وفي جميع أنحاء العالم، نجد أن مليارات ومليارات من النباتات تفعل العكس تمامًا؛ فتستنشق ثاني أكسيد الكربون، وتخرج الأكسجين. إن ما تبثه نتلقاه نحن، وما نبثه نتلقاه النباتات".

واستطرد: "في الحقيقة، إن كل عملية عطاء تتم فقط؛ لأن في طياتها تكمن أيضًا عملية أخذ".

وفي هذه اللحظة، توقف بندار عن الكلام فجأة، ونظر مرة أخرى إلى المدينة والجبال الممتدة خلفها.

وثبت جو في مكانه، كأنه قد حدث زلزال فورًا.

وأخذ يفكر في تلك الجملة: إن كل عملية عطاء تتم؛ لأن في طياتها تكمن عملية أخذ ...

ولم يكن هناك أي حديث لدقيقة كاملة، ولم يسمع جو أي شيء سوى الاندفاع المضطرب للدماء في أذنه؛ وبدأ الأمر كأنه يستطيع أن يسمع أصوات الأفكار التي تدور في رأسه، ثم انتبه إلى أنه يشهق ويزفر، ويشهق ثم يزفر مرة أخرى، ثم يأخذ نفسًا ثم يخرجه؛ فضحك. وقال: "الحصان".

فاستدار بندار، ونظر إليه بتساؤل.

كرر جو الكلمة قائلاً: "الحصان، يمكنك أن تقود الحصان إلى الماء ...".

أمال بندار رأسه وانتظر.

فتابع جو قائلاً: "... لكنك لا تستطيع أن تجبره على أن يأخذ المياه التي تعرضها أمامه. إن هذا هو القانون الأخير، أليس كذلك؟ الأخذ، اختيارك لأن تأخذ".

لم يقل بندار شيئاً، ولم يتحرك كذلك، ظل فقط ينظر ويستمع.

وبدأت أفكار جوفي التدافع، فقال:

"إن العطاء - مهما كان ضخماً وواسع النطاق - لن يجلب النجاح، ولن يحقق النتائج التي ترجوها، إذا لم تجعل نفسك راغباً في الأخذ بالقدر نفسه، وقادراً على ذلك؛ لأنك إن لم تسمح لنفسك بالأخذ، فإنك بذلك ترفض هدايا الآخرين؛ وتوقف التدفق؛ ولأن البشر قد خلقوا بنزعة غريزية للامتلاك، فلا يوجد أحد أكثر استعداداً بالفطرة من الطفل لتلقي الأشياء، وإذا كان سر الحفاظ على الشباب، والتمتع بالحيوية والنشاط طوال الحياة، هو أن تظل متشبعاً بتلك الصفات الكريمة التي كنا نملكها جميعاً في مرحلة الطفولة - التي يتم تعليمنا أن ننساها، مثل الأحلام الكبيرة، وحب الاستطلاع، والإيمان بالقدرات الشخصية - فإن الاستعداد للأخذ يعد إحدى تلك الصفات، ويعني الاستعداد للأخذ *التشوق* إلى الأخذ، *والنهم* فيه".

كانت عينا جوتألقان في هذه اللحظة، وكذلك كانت عينا بندار وهو ينظر إليه.

أضاف جوتألقاً: "في الحقيقة، إن كل تلك السمات التي ذكرتها منذ قليل - الأحلام الكبيرة، وحب الاستطلاع، والإيمان بالقدرات الشخصية - هي كلها جوانب للشخصية المستعدة للأخذ، وكلها مرادفات لكون الشخص مستعداً للأخذ. إن كونك مستعداً للأخذ يشبه ...".

وبدا في تلك اللحظة أن جويكافح لمواصلة الحديث دقيقة واحدة، فمد ذراعيه، ونظر إلى أعلى، كأنه يبحث عن كلمة قوية للغاية لتعبر عما يدور في رأسه ...

وأضاف قائلاً: "يشبه كل شيء".

وتوقف جوعن الكلام.

فابتسم له بندار للحظة، ثم قال:

"هناك حكمة تتخطى قدراتنا المحدودة على الفهم، داخلة في تركيب هذا العالم؛ فكل حقيقة ومفهوم - وكل شيء في هذا العالم في الواقع - ينطوي على نقيضه بداخله".

قال جو كأنه يفكر بصوت عالٍ: "حتى تبقى الأمور مثيرة للاهتمام".
 أجابه بندار وهو يومئ برأسه مسرورًا، قائلاً: "نعم، إنها طريقة ممتازة
 للتعبير عن ذلك، وحتى تبقى الأمور مثيرة للاهتمام، دائمًا ما نجد أن
 الأشياء مناقضة إلى حد ما لما تبدو عليه".
 فاسترسل جو قائلاً: "إذن سر النجاح، وسر الحصول عليه واقتناصه،
 هو أن تعطي، وتعطي، وتعطي. إن سر الأخذ هو العطاء، وسر العطاء هو
 جعل نفسك مستعدًا للأخذ. ماذا تسمي هذا القانون؟".
 ورفع بندار حاجبيه، وقال: "ماذا تسميه أنت؟".
 أجاب جو دون تردد: "قانون التقبل".
 فأوماً بندار برأسه متأملًا، وقال: "جيد".
 وجلسا دقيقة معًا في صمت؛ يفكران في قانون التقبل، الذي يُخفي
 أعظم حقائقه بعناية داخل المفارقات.
 وطرأت على جو فكرة مفاجئة جعلته يقفز من مكانه، قائلاً:
 "لقد أوشكت الساعة المخصصة للغداء تنتهي! من الذي من المفترض
 أن نقابله اليوم؟".
 نظر إليه بندار قائلاً: "إمممم".
 كرر جو مجددًا: "من الشخص الذي يفترض أن نقابله؟ من الذي
 يفترض به أن يكشف عن القانون الأخير؟ من ضيف الجمعة؟".
 ابتسم بندار قائلاً:
 "حسنًا. إن ضيف الجمعة هو أنت يا صديقي"، ثم توقف لحظة، وقال
 مرة أخرى: "أنت ذلك الشخص".

القانون الخامس

قانون التقبل

إن مفتاح العطاء الناجح هو أن
تظل مستعداً للأخذ.

١٣ : الدائرة الكاملة

في فترة بعد الظهر، كانت الحالة المزاجية لكل الموجودين في الطابق السابع لشركة كلاسون - هيل تراست تميل إلى الاكتئاب؛ فقد أوشك الربع الثالث على الانتهاء، وكان كل زملاء جو في العمل يقومون بالشئ نفسه الذي يفعله هو، حيث كانوا يتخيلون إمكانية تحقيق بعض الأرباح القليلة بمعجزة ما.

أو في حالة جو الكثير من الأرباح. لكنه لن يحقق هذه الأرباح، وقد اتصل به كارل كيلرمان لتأكيد تلك الأخبار السيئة، وهي: إن نيل هانسن قد حصل على العقد المربح الذي يسميه جو الحساب الكبير، ولم يتمكن من الفوز به. جلس جو على مكتبه، وهو ينظر نظرة متأمل إلى فتجان قهوته الفارغ، بينما كان زملاؤه في العمل يلتقطون معاطفهم، ويفلقون حقائبهم، فقد تجاوزت الساعة الخامسة، وسيتم تأجيل إنجاز أية أعمال أخرى إلى شهر أكتوبر؛ حيث بداية الربع الأخير من العام.

"هل تود أن نناقش الأمر قبل أن تقدم على الانتحار؟". نظر جو إلى أعلى؛ ليجد جوس يحدق إليه من باب مكتبه المفتوح، فضحك ضحكة فاترة، وأشار إلى صديقه لينضم إليه، فسحب جوس مقعداً، وجلس بجوار مكتبه، بينما كان يعبث بالقلم الرصاص.

قال جو: "حسنًا يا جوس، لقد خسرت من فوري أهم حساب في حياتي المهنية، ولم أحقق أرباح الربع الثالث الخاصة بي، إنني لا أدري حتى ماذا سيحدث لي الآن، والشيء الغريب في هذا الأمر حقًا هو ...".
وبينما كان جوس يستمع إليه، أخرج الفليون الخاص به من جيب سترته ونقر عليه.

استرسل جوقائلاً: "الشيء الغريب هو أنه مع أنني أشعر بشعور سيئ بالطبع ... لكنه ليس بالسوء الذي يجب أن أشعر به. أعني ... إنني لم أحاول مطلقًا الحصول على مساعدة بندار بخصوص هذه الصفقة، ولم أذكر اسمه لكارل كيلرمان. أظن أنني أخفقت في التعامل مع الأمر؛ ومع ذلك، إن خضت الأمر مجددًا، أظن أنني سأفعل الشيء نفسه"، ونظر إلى أعلى إلى تلك الساعة المثبتة على الحائط، وقال: "منذ أسبوع بالضبط، وفي مثل هذه اللحظة، كنت أسألك عن رقم الهاتف الخاص ببندار، والآن ...".
تنهد، ثم أضاف قائلاً: "أظن أنني يجب أن أكون أكثر صبرًا".

أخرج جوس قداحة فضية من جيبه، ووضع الفليون في فمه، وأشعل القداحة بضغطة خفيفة عليها! وقرب ذلك اللهب من فتحة الفليون العلوية البيضاء الصلبة، وسحب عدة أنفاس حتى اشتعل الفليون جيدًا، ثم انحنى إلى الخلف.

لقد كان هذا الرجل يدخن الفليون، هنا في هذا المكتب!
نظر إليه جوس عندما لاحظ استغرابه من تدخين الفليون، وقال: "مجرد بضعة أنفاس من حين لآخر". والتقط الفليون، ونظر في فتحته العلوية وأخذ ينقرها بإصبع السبابة. وقال: "لا يمكن أن تقيس نجاحك بحصولك على الحساب من عدمه، إن هذا لا يهم".

قال جو: "ما الذي يهم إذن يا جوس؟".
سحب جوس نفسًا من الفليون مرة أخرى، ونفث الدخان، فكوّن ثلاث حلقات، وأخذ ينظر إليها وهي تتلاشى، وألقى بعدها بمحتويات الفليون في سلة المهملات الخاصة بجو، وأجاب قائلاً:

"إن ما يهم ليس هو ما تفعله، ولا ما تحققه، إن ما يهم هو من تكون أنت".

شعر جو فجأة برغبة في البكاء وهو يقول: "أنا أعرف، الأمر فقط ...". ونظر إلى وجه جوس واندش كيف أن التعبير الهادئ المرتسم على وجهه ذكره ببندار، وقال: "كل ما في الأمر أنني أكره أن أبدو عملياً أو دنيوياً، لكن ما الفائدة من هذا كله إذا لم يساعد على تحقيق أية انتصارات في سوق العمل؟ يمكن أن أكون معطاءً وأتمتع بكل الأخلاق الحسنة، ومع ذلك أجوع حتى الموت".

وألقى جو نظرة بائسة على المكتب، ونظر إلى أعلى إلى الساعة، واعتدل فجأة في جلسته. وقال:

"كيف نسيت هذا؟ ... القانون الأخير!"

رفع جوس حاجبيه، وقال: "إممم؟".

أضاف جوقائلاً: "يتوجب عليّ أن أطبق قانون التقبل! إن أساس العطاء هو الاستعداد للأخذ والتلقي، لكن كيف لي أن أفعل ذلك؟ كيف تصبح مستعداً ومنفتحاً على إمكانية الأخذ والتلقي؟ لأن الحقيقة يا جوس هي أنني مستعد بالفعل للأخذ والتلقي، بأمانة. أقصد، إنني مستعد حقاً، ومنفتح على ذلك تماماً"، وتهد ثم انحنى في مقعده، وقال: "على الأقل كنت أظن أنني كذلك، لكن يبدو أن الشيء الوحيد الذي ألتقاه هو أسوأ النتائج".

ومال جوس إلى الأمام وربت كتف جو، وقال: "لا تقلق يا جو". ووقف، وقال: "فالقلق بخصوص هذا الأمر لن يفيد. لقد مررت بأسبوع طويل، اذهب إلى منزلك لترى زوجتك، وسوف أظل أنا هنا وأغلق المكتب".

كان هناك شيء ما في سلوك جوس بعث بالراحة في أوصال جو، وجعل كتفيه تسترخيان، وشعر بأن الاكتئاب الذي كان يشعر به قد تبدد قليلاً. وابتسم إلى صديقه المعجوز ابتسامة تتم عن التعب والإرهاق، وقال: "شكراً يا جوس. تفضل أنت، وسأغلق أنا المكتب".

فهز جوس رأسه، وذهب ليحضر معطفه، وقال: "إنك شخص مختلف عما كنت منذ أسبوع مضى يا جو، هل تعرف ذلك؟"، ومشى باتجاه المصعد،

وضغط على زر الهبوط، واستدار بمجرد أن فُتح الباب، وأكمل قائلاً: "على الرغم من أن جو هذا كان موجوداً داخلك، فإنه لم يكن مرئياً"، وابتسم وقال: "طابت ليلتك يا جو".

فقال جو: "طابت ليلتك يا جوس، و... شكراً لك".

كان جو بمفرده في المكتب الآن، فأغمض عينيه، وجلس في هدوء. كان يستطيع أن يشعر بانحسار النهار، لقد حان الوقت للإغلاق، فقام ببطء، وسار متمهلاً إلى الوعاء الكبير الذي توضع فيه القهوة، وأفرغ ما فيه من القهوة المُرّة المتبقية من فترة بعد الظهيرة، وتخلص من ثفل القهوة البارد الرطب، ثم شطف الأسطوانة المعدنية الكبيرة، وبدأ تنظيف المنطقة المحيطة بمرشح القهوة بمناشف ورقية مبللة.

وبينما كان يغسل الفناجين، ويجففها، ويضعها بمنتهى الحرص في الخزانة، فكر في راتشيل، وفي مشروبها الشهير، وشعر بابتسامة غريبة تتم عن الرضا ترسم على وجهه. وتوقف عن الحركة، وأخذ يستمع إلى ذلك الهدوء في هذا المكتب الذي يمتلئ بالحركة عادة.

ما الذي كان يشعر به؟ كان يشعر بأنه حتى هذا السكون في المكتب ينبض بالحياة. ثبت جوفي مكانه، وأخذ ينصت، وشعر بأنه ... كيف تصف ذلك؟ يختبر حالة التقبل ويمر بها.

وعندما رن الهاتف، استدار وحقق إليه، ثم نظر إلى ساعة الحائط، والتقط السماعه متسائلاً، في الساعة السادسة والربع؟ يوم الجمعة؟

قال المتحدث: "مرحباً، هل أنت ... جو؟ لا أستطيع أن أصدق أنك ما زلت هناك"، لكنه لم يتعرف على هذا الصوت.

قال جو عندما لم يستطع تحديد هوية المتصل: "أنا آسف، هل نحن ...".

قال المتحدث: "لا. أنت لا تعرفني. اسمي هانسن، نيل هانسن. لقد أعطاني إد بارنز رقم هاتفك".

قال جومندهشا: "من؟ هل ذلك إدارنر عليّ أنا؟ هل أنت متأكد أنك...؟".

ثم تذكر.

إن إدارنر هو المنافس الذي أعطى جواسمه لجيم جالاوي في أثناء تلك المحادثة الهاتفية التي تمت يوم الاثنين، أول يوم كان عليه أن يقوم فيه بواجبه المنزلي. منح قيمة تزيد ...

تلثم جوقائلاً: "انتظر ... هل أنت نيل هانسن الذي حصل على ذلك الحساب الخاص بـ...؟".

بدا الرجل متوترًا، وهو يقول: "أنصت، إنني في مأزق حقيقي ...".
لم يستطع جو أن يصدق أذنيه؛ الرجل الذي فاز بالحساب الكبير دون أن يبذل أي مجهود - منافسه الذي حصل على الحساب يُحيله إليه ... حسنًا منافس آخر - يتحدث الآن مع جو على الهاتف لأنه "في مأزق"؟
أكمل نيل قائلاً: "... ولقد قال إدارنك على الأرجح لن تستطيع مساعدتي، ولكنه طلب أن أتصل بك أيضًا، فربما تعرف شخصًا ما تستطيع توصيلي به؛ لأنك قد أحلت ذلك الرجل كيلرمان إليه. إن هناك رجلًا ما على وشك أن يعيد الاتصال بي، وهو يعمل في شركة صاحبة هذا الحساب الضخم - إنني أتحدث بمنتهى الجدية إنه ضخم جدًا - وهذا الرجل في مأزق كبير. لقد توقفت الشركة صاحبة الحساب عن التعامل مع المورد الذي كانت تتعامل معه، وهي تحتاج إلى مورد بديل بسرعة؛ حيث إن هناك التزامات كثيرة يجب عليها الوفاء بها".

سأله جوقائلاً: "وما هي تلك الشركة صاحبة هذا الحساب الضخم؟".
توقف الرجل الآخر لحظة، ثم قال: "لن تصدق عندما أخبرك".
وأخبر جو باسم الشركة صاحبة هذا الحساب.

لم يستطع جو أن يتنفس للحظة، لقد بدا الحساب الكبير إلى جانب هذا الاسم شيئًا صغيرًا للغاية.
إنه ليس حسابًا كبيرًا.
إنه حساب عملاق.

شعر جو بالدوار، وسأل المتحدث بصوت ضعيف، قائلاً: "ما الذي يحتاجون إليه؟".

قال له الرجل: "انتظر لحظة، إنهم يتصلون الآن ...".

وانتظر، بينما نيل هانسن يتحدث مع الشركة الأخرى، وكان جويسير في أثناء انتظاره. وبعد عشر أو خمس عشرة ثانية طويلة لم يمر بها جو من قبل، عاد الصوت مرة أخرى. وقال:

"حسنًا، إنهم ينتظرون الآن على الهاتف لثانية. دعني أخبرك بالأمر، إنهم يشترون ثلاث سلاسل من الفنادق الدولية، وسيوحدونها تحت إدارة واحدة، وسيعيدون تسميتها، وسيمنحونها علامة تجارية جديدة، مع التركيز الكبير على تنظيم المؤتمرات الخاصة بالأعمال التجارية، وسيعطون دفعة للعلامة التجارية الجديدة بإعادة إطلاق خط للرحلات البحرية الفاخرة الذي اشتروه كجزء من الصفقة، وسيفعلون ذلك خلال ثلاثة أسابيع".

كان جو خائفًا من أن يسأل حينما قال: "وماذا بعد؟".

أضاف المتحدث قائلاً: "حسنًا، لقد فقدوا في الدقيقة الأخيرة موردًا لسلعة مهمة؛ فقد بدأت شركة توريد هذه السلعة تزيد الأسعار، واضطروا في النهاية إلى الانسحاب. ولم يستطع أي من الموردين الذين حاولنا الاستعانة بهم أن يوفر الكميات الضخمة التي يحتاجون إليها، أو يفي بمعاييرهم، أو مستويات الجودة الخاصة بهم؛ فلم يكن أي من الشركات الأخرى كبيرًا بالدرجة الكافية، وبصراحة لم يكن أي منها جيدًا بالدرجة الكافية. وأيًا كان من سيستطيع توفير الاحتياجات والوفاء بالمعايير، سيفوز بصفقة مربحة جدًا، لكنني لا أستطيع أن أجد أي أحد قادر على ذلك، ليس لحجم الاحتياجات الضخم هذا، أو بهذا السعر، أو طبقًا لجدول المواعيد هذا".

كان جو يهمس تقريبًا، حينما قال له: "ما الذي يحتاجون إليه؟".

جاء صوت المتحدث بنبرة منهكة ومتعبة مناسبة لفترة بعد الظهيرة في يوم الجمعة قائلاً: "قهوة فاخرة عالية الجودة. وأنا أتحدث عن توفير ما يكفي من القهوة لمئات الآلاف من العملاء، وأتحدث عن قهوة فاخرة، أعني أنها يجب أن تكون فائقة الجودة، وبكميات هائلة. ويجب إنجاز هذا خلال

ثلاثة أسابيع! ثلاثة أسابيع! ولم تكن أية شركة من التي حاولت الاستعانة بها قادرة على توفير ولو جزءاً من هذا".

أخذ جو نفساً طويلاً وبطيئاً، ثم بدأ يجلس ببطء في مقعده.

وابتسم وقال:

"هل تعرف، أظن أنني أعرف شخصاً ما".

١٤ : المعطاء

ظهرت امرأة شابة من مرآب السيارات، وكانت ترمش بعينيها في ضوء شمس أغسطس الساطعة، وكانت تتمم بينها وبين نفسها للمرة الثالثة في هذا الصباح قائلة: "ستبلين بلاءً حسنًا يا كليز"، فلقد كانت على اتصال بهذه الشركة منذ بضعة أسابيع قليلة حتى الآن، لكن ذلك كان عن طريق الهاتف أو البريد الإلكتروني، لكنها كانت ذاهبة اليوم لمقابلة الرجل نفسه. ومرة أخرى، بينما كانت تتجه ناحية المبنى، رددت قائلة: "ستبلين بلاءً حسنًا".

لقد أجرت كليز الكثير من البحث عن هذه الشركة الجديدة في الأسابيع القليلة الماضية؛ أملًا في تحديد أسباب تحقيقها هذا النجاح الساحق السريع، فلم تمر سنة منذ أن حالف الحظ أحد مؤسسي الشركة، وفاز بهذا العقد الذي كان بداية انطلاق هذه الشركة التي كانت على وشك زيارتها لآفاق النجاح الباهر. لقد وصف أحد المقالات المنشورة في مجلة ما هذه الصفقة بأنها: "واحدة من الصفقات الرائعة التي تلوح مرة واحدة في العمر، هذا إن لاحت من الأساس". ومع ذلك، وبعد نشر المقال بعشرة أشهر، ما زال الرجل وشريكاه ينتقلون من نجاح إلى نجاح. وعلى الرغم من كونه صغيرًا، فإنه كان قد اشتهر بأن لديه "حظًا وافرًا".

وصلت كليز إلى هذا العنوان الذي تم إعطاؤها إياه، ووجدت المبنى الذي كان مصنعاً في الأساس، الذي يقع في الحي الذي اشتهر بتصنيع الملابس في المدينة، وكان المبنى محاطاً بمحلات بقالة ووحدات سكنية. ونظرت إلى مدخل المبنى، وتأكدت من وجود الاسم منحوتاً يدوياً على لافتة خشبية كبيرة معلقة أمام المدخل الغريب المكسو بالقرميد:

قهوة راتشيل الشهيرة الطابق الخامس

ورجعت إلى الخلف، وأخذت تحقق وتعد الطوابق. الطابق الخامس ... إنه الطابق الأعلى، وجعلها وهج الشمس تشعر بالدوران قليلاً. كانت تفكر وهي تخطو عبر ذلك المدخل الصغير إلى داخل ذلك المصعد القديم، قائلة: "لا يبدو أن نجاحهم قد أصابهم بالغرور والتكبر؟".

حيا موظف الاستقبال الموجود في شركة قهوة راتشيل الشهيرة كليز بابتسامة دافئة، وقادها عبر ردهة طويلة إلى باب يحمل كلمة واحدة "العصف الذهني". وقرعت الباب بلطف مرتين، ثم مرتين مجدداً بقوة أكبر.

وعندما فُتح الباب، سمعت رجلاً ينادي بصوت عالٍ، قائلاً: "تفضل!". كان رجلاً ذا وجه مستدير مشرق يرتدي نظارة، وكان في أواخر الثلاثينات، وأشار إليها لتدخل قاعة المؤتمرات الواسعة.

قال ذلك الرجل: "لا بد أنك كليز. أدعى هانسن، نيل هانسن. تسعدني رؤيتك. إنني وشريكِّي نقدر العمل الجاد الذي قمت به لوضع المقترحات الخاصة بك".

وشهقت كليز تقريباً من فرط الدهشة، فلقد كانت طاولة المؤتمرات الصلبة الكبيرة والمصقولة الموضوعة في وسط القاعة مغطاة بنموذج مصغر دقيق لما يبدو أنه بلدة إلى جانب الجبل، وتوجد على مشارفها

مجموعة من المولدات التي تعمل بقوة الرياح، وتشغل نظام الري الخفي تقريبًا الذي ينتشر خلال مجموعة من الحقول المتدرجة. لقد كان حس المصمم الموجود داخل كليز يدفعها إلى الإعجاب بالبساطة والكفاءة التي تتجلى في كل شيء في النموذج. لقد كان هذا التصميم رائعًا.

ونظرت كليز إلى أعلى الحائط الموجود في الناحية الأخرى من الطاولة، ورأت أنه مغطى بصور فوتوغرافية جميلة ومذهلة، كانت كلها صورًا باللونين الأبيض والأسود لأطفال من فئات عمرية مختلفة، ويرتدون ملابس مختلفة، وقالت: "شكرًا جزيلاً لك يا سيد هانسن".

تتبع الرجل نظراتها تلك، وابتسم ابتسامة دافئة، وقال: "إنهم رائعون، أليس كذلك؟ ليس هناك شيء يجذبك بقوة أكثر من ذلك الصدق الذي يتجلى في وجوه الأطفال". وأخذ يسير حول الطاولة مع كليز، بينما كانت تنظر إلى صورة تلو أخرى، واسترسل قائلاً: "إن العديد من هؤلاء الأطفال هم أطفال شركائنا في مختلف المناطق التي نعمل فيها".

وأضاف قائلاً: "لقد التقطت راتشيل كل هذه الصور بنفسها في رحلتها الأخيرة. وكانت ستشاركني استقبالك، لكنها خارج البلاد الآن، لقد عادت إلى أمريكا الوسطى، لتكوين بعض علاقات العمل الضرورية لمشروع كبير سنطلقه فيما بعد في فصل الخريف، إنه مشروع كبير، بل إنه مشروع عملاق. لكن مهلاً، أنت هنا لمقابلة شريكي الآخر، أليس كذلك؟".

أومأت كليز.

قال نيل هانسن، وهو يشير إلى الباب الذي يصل بين مكتبه والمكتب المجاور له: "لماذا لا تدخلين؟ إنه بانتظارك".

قال الشريك المؤسس الثالث لشركة قهوة راتشيل الشهيرة: "مرحبًا يا كليز. شكرًا على تخصيصك وقتًا لمقابلتي".

ردت قائلة: "إنه لشرف لي يا سيدي"، وسألت نفسها قائلة: "لماذا يشكرني؟".

قال لها: "ناديني بجو من فضلك، إنك إذا ما ناديتني بـ "سيد" فلن أعرف مع من تتحدثين!".

ابتسمت كليز، على الرغم من التوتر الذي كانت تشعر به؛ فقد كان هناك شيء ما في صوت هذا الرجل أشعرها بالراحة على نحو غريب. وقالت: "حسنًا ... يا جو".

قال: "شكرًا لك"، وأشار إلى أحد المقاعد لتجلس عليه، ثم جلس هو وقال لها: "أريدك أن تعلمي أننا جميعًا نقدر العرض الخاص بك، فمن الواضح أنك قد بذلت جهدًا رائعًا فيه". وتوقف برهة.

ثم استرسل قائلاً: "أود منك أن تعرفي أننا قد قررنا أن نمنح حملة التسويق الخاصة بالخريف إلى منافسك".

لقد حانت اللحظة التي كانت كليز تعد لها طوال الصباح، ومع ذلك فقد وقع عليها الخبر كالصاعقة.

قالت: "إنني ... حسنًا، إنني أقدر أنك قد أخبرتني بذلك شخصيًا". فسألها قائلاً: "أأست مندهشة؟".

أجابته قائلة: "وكيف لي أن أكون كذلك يا سيدي، أقصد يا جو؟ إنهم شركة كبيرة، وأنا مجرد صاحبة عمل حر. في الحقيقة هم لديهم الكثير ليقدموه إليك أكثر مما أستطيع أنا تقديمه".

قال جو: "في الحقيقة، ومع كل احترامي، إننا لا نعتقد ذلك. نعم إنهم أكثر خبرة، كما أنهم بارعون في القيام بأعمالهم، لكن بصراحة، إنك موهوبة يا كليز، وبالإضافة إلى ذلك، أنت متسامحة". ارتبكت وقالت متسائلة: "متسامحة؟".

قال: "لقد أخبرتك من فوري بأننا قد تعاقدنا مع منافسك، وكان ردك أن وجهت إليّ الشكر، وأثبتت عليهم. إذن أنت متسامحة".

واسترسل قائلاً: "في الحقيقة، هذا هو السبب الذي دفعني إلى أن أطلب منك مقابلاتي اليوم. إن الحملة التي أعطيناها إلى منافسك مهمة

للفاية، ولكن لدينا مشروعًا آخر يعد - عند النظر إلى مجمل الأمور - أكثر أهمية".

وأضاف قائلاً: "لقد أنشأت مع شريكي مؤسسة، وهذه المؤسسة على وشك إطلاق مبادرة دولية كبيرة. إن الهدف من مؤسسة كهوة راتشيل الشهيرة هو العمل مع السكان الأصليين في أمريكا الوسطى، وأفريقيا، وجنوب شرق آسيا، وكل الدول المنتجة للبن في العالم، للمساعدة على تأسيس شركات تجارية جماعية الملكية تتمتع باكتفاء ذاتي وتقديم خدمات للمجتمع".

مكتبة

وتوقف عن الكلام لحظة ليدع كليز تستوعب ما قاله. ثم استرسل قائلاً: "إن هذا المشروع سيحدث فارقًا حقيقياً ودائماً في المجتمعات في جميع أنحاء العالم، وسيطلب هذا المشروع قدرًا كبيرًا من المال ليتم تمويله بشكل صحيح. ونحن نحتاج إلى شخص ما لينسق الجهود العالمية لجمع هذا المال، وليحدد مسارات تلك الجهود. أنا أعرف أن هذا يختلف قليلاً عن أي عمل قمت به حتى الآن، ولكننا نود أن تكوني أنت ذلك الشخص إن أردت".

كانت كليز مندهشة للغاية، حتى إنها لم تستطع أن تنفوه بكلمة. أوماً جو برأسه، وكأن كليز قد تحدثت، ثم استرسل قائلاً: "بالطبع، ستحتاجين إلى بعض الوقت للتفكير في هذا الأمر، لكن دعيني أقترح أن تقابلي زوجتي سوزان لتخبرك بالمزيد عن هذا الأمر، إنها أمهر مهندس مدني أعرفه، ولقد حالفنا الحظ في إقناعها بأن تترك منصبها الحكومي وتتضم إلينا، و...". ونظر إلى ساعته، واسترسل قائلاً: "إنها ستقابلني بعد عدة دقائق في الأسفل لنذهب لتناول الغداء معاً، فهل لديك الوقت للانضمام إلينا؟".

صمتت كليز بحثاً عن كلمات مناسبة للرد، ثم قالت:
"سيدي، أقصد جو...".

لم يقل شيئاً، ولكنه أوماً إليها برأسه بلطف، وكأنه يخبرها بأن تستمر في حديثها.

سألته قائلة: "كيف ... كيف تعمل كل ذلك؟".

بدأت عليه ملامح الحيرة قليلاً وسألها قائلاً: "أفعل ماذا؟".

أجابته قائلة: "كيف تمكنت من تحقيق هذه الإنجازات المدهشة؟ فلم يمر عام منذ أن بدأت أنت وشريكك هذه الشركة. إن معظم الأشخاص بعد مرور عام عادة ما يكونون في مرحلة الكفاح لتثبيت أركان شركتهم، أما أنت فقد أطلقت بالفعل مشاريع عملاقة، كما أن لديك نفوذاً في جميع أنحاء العالم".

وأضافت قائلة: "أظن أن ما أقوله هو أنني أشعر بالإطراء الشديد بسبب عرضك، كما أنني بالتأكيد مهتمة بمعرفة المزيد عن مشروعك، مهتمة للغاية، ولكن ما يهمني أكثر هو معرفة كيف وصلت إلى ما وصلت إليه؟ إن الأمر أكبر من أن تكون محظوظاً، أو أن تكون في المكان المناسب والوقت المناسب. فأياً كانت طريقة العمل التي وضعتها أنتم الثلاثة، أو الأفكار التي توصلتم إليها، فإنني بالتأكيد أود أن أعرف طبيعتها، وكيف تؤدي ثمارها معكم".

بدأ جو للحظة أنه قد غرق في التفكير، وكانت كلير قد بدأت التساؤل هل كانت جريئة للغاية، أو ربما تكون قد أساءت إليه، عندما أخذ نفساً عميقاً قبل أن يتحدث قائلاً:

"إن سؤالاً كهذا يتطلب إجابة وافية وواضحة، وأعدك بأن أجيبك إجابة وافية ونحن نتناول الغداء إذا كنت غير مشغولة، وانضمت إلينا. هل ذهبت من قبل إلى مطعم يافريت؟ إنه مطعمنا المفضل".

سمعت كلير نفسها تقول: "شكراً لك. كلا، لم أذهب إليه من قبل". ابتسم لها جو بينما يستعد للقيام قائلاً: "هناك شخص بالمطعم أود أن تعرفه عليه".

القوانين الخمسة للنجاح الباهر

قانون القيمة

تحدد قيمتك الحقيقية، بما تمنحه
من قيمة تزيد على ما تحصل عليه من مقابل.

قانون العائد

يتحدد دخلك بعدد الأشخاص الذين تخدمهم،
وبمستوى الخدمة الذي تقدمه إليهم.

قانون التأثير

يتحدد تأثيرك بإلى أي مدى وضعت مصلحة الآخرين في المقام الأول.

قانون الأصالة

إن أكثر الهدايا التي يمكنك أن تقدمها قيمة هي نفسك.

قانون التقبل

إن مفتاح العطاء الناجح هو أن تظل مستعداً للأخذ.

شكر وتقدير

إن مرحلة الإعداد لهذا الكتاب، والتحضير لإخراجه إلى النور، كانت مرحلة رائعة، وإن كلمة "شكر وتقدير" لا تفي بحق الكثيرين الذين لعبوا العديد من الأدوار الفعالة والداعمة؛ لذا نود أن نتوجه بخالص التقدير إلى:

أصدقائنا الذين قرأوا النسخة الخطية في مراحل مختلفة، وعرضوا رؤاهم، وقدموا حكمتهم، وزودونا من مخزون حماسهم واقتراحاتهم، وهم: سكوت ألين، وشانون أنيما، وبريان بيرو، وجورج بلومل، وجيم "جيمبو" براون، وأنجيلا لير كرايسلر، ولي كوبرن، وجون ميلتون فوج، وراندي جادج، وتيسا جرينسبان، وجون هاريكرين، وفيليب إي. هاريمان، وتوم هويكنز، وجيمس جاستس، وجاري كيلر، وباميلا ماكبرايد، وفرانك ماجواير، والدكتور إيفان ميزنير، وبول زين بيلزر، وتوماس باور، ونيدو كيوبن، ومايكل رويين، وروندا شير، وبريان تريسي، وأرني وارن، ودوج ويد، وكريس وايدينار، وليزا إم. ويلبر.

كما نتوجه بخالص الشكر إلى أنا جابرييل مان التي قامت بعملية التدقيق اللغوي للنسخة الخطية في كل المراحل، كما أيدت المشروع طوال الوقت. أنا، أنت ملهمتنا في قانون الأصالة.

ونتوجه بالشكر إلى توم سكوت، الذي يعد تجسيداً لقانون التأثير، كما أن عبقريته الإستراتيجية ومهارته في استخدام الإنترنت قد مهدت الطريق لهذا الكتاب وساعدته على الانتشار في جميع أنحاء العالم.

كما نتوجه بالتقدير إلى بوب بروكتور ذلك المعلم والموجه الناجح للكثيرين، وهو الملهم الأصلي لشخصية "بندار".

ونتوجه بخالص الشكر إلى فريقنا الرائع في دار النشر: أدريان شولتز، وأدريان زاكيم، وويل ويسر، وكورتني يونج، نتمنى أن يتحدد مستوى نجاحكم المستمر بعدد من تخدمون من أشخاص، ومستوى الخدمة الجيد الذي تقدمونه لهم! لا يمكن أن تكون هناك دار نشر أفضل لهذا الكتاب. كما نتوجه بالشكر إلى أكثر وكلاء الأعمال روعة في العالم، إلى مارجریت ماكيراید، ودونا ديجيتس، وآن بومك، وفای أثيسون، وإلى كل الوكلاء والمحريين، إلى هؤلاء الأبطال الخارقين والنماذج الحية لقانون القيمة.

كما نتوجه بخالص الشكر إلى العديد من زملائنا الذين لم يتم ذكر أسمائهم أو إحصائهم، ولكن لم يتم نسيانهم، هؤلاء الذين أضافوا بإسهاماتهم إلى حياتنا، وساعدونا على تكوين الأفكار التي يدور حولها هذا الكتاب.

والأهم هو أننا نتوجه بالشكر إليك أنت، أيها القارئ المخلص، وضيف الجمعة، أيها المعطاء؛ وتذكر أن تظل مستعداً للأخذ والتلقي.

ملحوظة لنسخة هذا الكتاب عام ٢٠١٥

منذ أن صدر هذا الكتاب للمرة الأولى عام ٢٠٠٧، كان هناك العديد من الأشخاص الذين ساعدوا هذا الكتاب على الازدهار. ومن المستحيل أن نشكرهم جميعاً هنا، لكننا نتمنى أن يمثل هؤلاء الأشخاص القليلون الذين سنذكرهم الجميع، ونتوجه بامتناننا إلى كل من:

كل أفراد فريق العمل على هذا الكتاب من موظفي دار النشر، الذين انضموا إلينا وساعدونا بجهودهم منذ أن كتبنا الشكر والتقدير الأصلي، نتوجه بالشكر إلى: جاكليين بيرك، وبروك كاري، وماوريين كول، وناتالي هورباتشوفسكي، وبريتاني وينك.

كما نتوجه بالشكر إلى جيلز دانا لإعداد النسخ الصوتية من هذا الكتاب، وإلى كل الوكلاء، والمحريين، والمترجمين، والناشرين، الذين يصعب علينا أن نذكر أسماءهم نظراً إلى كثرتها، هؤلاء الذين دعموا

قصتنا الصغيرة عبر المساعدة على إخراجها إلى النور في أكثر من عشرين طبعة في جميع أنحاء العالم، كما نتوجه بالشكر إلى جاك كوفيرت، ليزا إيرل ماكلويد، وإلى الكثيرين ممن يصعب علينا إحصاؤهم لتقديمهم العون إلينا في نشر هذا الكتاب في جميع أنحاء الولايات المتحدة. ونتقدم بالشكر إلى كاثي تاجينيل التي ساعدتنا بحماستها التي لا تنتهي، وبمواهبها التي لا تتضب، على مواصلة مسيرة هذا الكتاب لينشر في جميع أنحاء العالم. كما نتقدم بالشكر إلى هاريت دومينيك، لاري كيندال، أرلين سورنسن، راندي ستلتر، وإلى كل سفرائنا الشخصيين: أنتم لستم الأفضل فقط، ولكنكم الأفضل بدرجة باهرة.

دليل المناقشة

تقد اطلع العديد من قرائنا على هذا الكتاب معاً في نوادي الكتب، وفي المجموعات الدراسية الخاصة بالعمل، وفي دور العبادة، وفي المجموعات المحلية، أو مع الأصدقاء والعائلة. وقد تساعدكم الأسئلة التالية على توجيه المناقشات التي تدور بينكم.

١. في البداية زار جو ذلك الرجل الذي يطلق عليه الرئيس؛ حيث كان يأمل في الحصول على "بعض المكاسب المهمة"، ليفوز بالصفقة التي كان قد فقدتها من فوره، وكان يعتقد أن بندار سيمنحه "النفوذ والتأثير". هل حصل على ما كان يريده؟ وإذا كان الأمر كذلك، فكيف؟ وإن لم يكن الأمر كذلك، فما السبب؟

٢. اندهش جو من تمكنه من مقابلة بندار بمنتهى السهولة، وما زاد من دهشته هو أن بندار أوضح له أن الأشخاص الناجحين دائماً ما يكونون على استعداد لمشاركة أسرار النجاح مع الآخرين. من واقع تجاربك، هل تجد أن هذا الكلام صحيح؟ وكيف ستمكن من مقابلة شخص ما تود أن تستفيد من علمه؟

٣. أخبر بندار جوقائلاً: "إن هذا العالم يتعامل معك بالطريقة التي تتوقعها تقريباً ... في الحقيقة، ستدهش من علاقتك الوثيقة بما يحدث لك". هل توافق على هذا؟ ولماذا؟ أو لماذا لا توافق؟ وهل تستطيع ذكر أمثلة لصحة هذه العبارة؟

٤. وضع بندار لجو شرطاً واحداً مقابل إطلاعه على القوانين الخمسة: بأن اشترط عليه أن يطبق كل قانون في اليوم نفسه الذي تعلمه فيه. هل التزم جو بهذا الشرط فيما يخص كل قانون من القوانين الخمسة؟ وإذا كان الأمر كذلك، فكيف قام بذلك؟

٥. شرح إرنستو الأسباب التي تجعل مطعمًا ما سيئًا، أو جيدًا، أو رائعًا. ما الشركات التي تعرفها وتتوافق مع تعريف إرنستو للأداء الرائع؟ وكيف تفعل ذلك؟

٦. أخبر إرنستو جو بأن سؤالاً مثل "هل يجلب ذلك الأموال؟" يعد سؤالاً رائعًا، لكنه لا يصلح كأول سؤال. لماذا؟ وما الذي سيحدث إذا قمت بتوجيه هذا السؤال كأول سؤال لك؟

٧. قالت نيكول إنها كثيرًا ما كانت تعتقد أن هناك نوعين من البشر في هذا العالم: هناك من يجني ثروة، وهناك من يقوم بأعمال جيدة. هل تجد أن هناك تناقضًا بين أن تكون إنسانًا جيدًا، وأن تكون شخصًا ثريًا، أو بعبارة أخرى، هل هناك تناقض بين العطاء والأخذ؟

٨. أخبرت نيكول جوقائلاً: "الفقر والفنى هما مجرد قرارات"، وأنت من تتخذها. وقالت أيضًا: "أما كل شيء آخر، فمجرد نتيجة للقرار".

هل تتفق مع هذا الأمر؟ ولماذا؟ أو لماذا لا؟ وهل يمكنك أن تفكر في أمثلة لصحة ذلك؟

٩. لماذا قال جوائنه شعر بأنه "أبله" عندما كان يقدم القهوة لكل شخص موجود في المكتب؟ وكان تعليق جوسس عليه هو: "قد تشمر في بعض الأوقات بأنك أبله، بل قد تبدو كالأبله، ومع ذلك تستمر في فعل ما تفعله على أية حال". هل شعرت من قبل بأنك أبله، لكنك استمررت في القيام بما تقوم به على أية حال، واتضح لك أن هذا يؤدي إلى نتائج عظيمة في النهاية؟

١٠. قال بندار إن الأسباب الثلاثة العالمية للعمل هي: سد الاحتياجات، وادخار الأموال، وخدمة الآخرين. وهناك طريقة أخرى لوصف ذلك، وهي: الحصول على وظيفة، ممارسة مهنة ما، أو تلبية نداء ما. وأضاف بندار أن معظم الأشخاص يركزون على الأول، لكن الأشخاص الناجحين بحق يركزون على الثالث. من ممن تعرفهم يقع ضمن هذه الفئة الأخيرة؟ وأين ترى نفسك في هذا التصنيف؟

١١. يبدو أن سام قد استخف بمفهوم الموقف المربح لكلا الطرفين، على الرغم من أنه مفهوم إيجابي تمامًا. ما الشيء الذي حذر منه سام جوهنا بالضبط؟ وهل شهدت أمثلة تجسد هذا الأمر في حياتك؟

١٢. أخبر سام جوبأن ما يجعل الشخص المؤثر كذلك ليس المال، ولا المنصب، ولا الإنجازات، ولكن مدى تقديمه مصالح الآخرين على مصلحته الشخصية. هل تتفق مع ذلك؟ ولماذا؟ أو لماذا لا؟ ومن من الأشخاص المعروفين تعتقد أنه يجسد هذا الأمر؟ ومن تعرفه شخصيًا يجسد هذا الأمر كذلك؟

١٢. لماذا وصفت ديبيرا دافينبورت هجر زوجها لها، تلك التجربة الصعبة والمؤلمة بأنها "هدية"؟ وماذا كانت تقصد عندما قالت إنها استفرقت عامًا كاملاً "لتنزع الغلاف وتفتح وتفهم ثم تستخدم" هذه الهدية، وأنها تريد أن تشارك هذه الهدية مع كل شخص من الحضور.

١٤. في الفصل ١٢، أخبر جوس جوقائلاً: "أنت شخص مختلف عما كنت منذ أسبوع". فهل هذا صحيح؟ وإن كان الأمر كذلك، فكيف؟ وإذا كان بإمكانك أن تحدد تلك اللحظة في القصة التي حدث فيها هذا التحول، فما هذه اللحظة؟

١٥. في نهاية الأسبوع، تلقى جو مكالمة هاتفية مفاجئة سيتضح أنها ستغير حياته. ومن واقع خبرتنا، نعرف أن الأشياء التي تحدث "فجأة" نادرًا ما تكون عشوائية كما قد يبدو عليها. هل يمكنك أن تحدد اللحظة - في بداية القصة - التي مهدت لحدوث هذه المكالمات؟

١٦. شرح ثلاثة من أصدقاء بندار، وهم إرنستو نيكول وسام، القوانين الثلاثة الأولى لجو بشكل مباشر وصريح، أما القانون الرابع فقد تلقاه بشكل غير مباشر قليلاً كجزء من خطاب ديبيرا دافينبورت للحضور، ولم يخبر أحد جو بالقانون الخامس، أو باسمه. لماذا تعتقد أن المؤلفين جعلوا بندار يعد هذه الأمور بهذه الطريقة؟

١٧. عندما قابل جو إرنستو، لم يدرك في البداية أن إرنستو هو أحد الأشخاص الذين أتمنوا تطبيق قوانين النجاح الباهر الخاصة ببندار، وحدث الشيء نفسه في اليوم التالي مع نيكول. هل تظن أن المؤلفين قد

فعلا ذلك لإيضاح نقطة أكثر عمقاً؟ وهناك أربعة أشخاص على الأقل في هذه القصة قد أدهش جو دورهم، هل يمكن أن تحدد هؤلاء الأربعة؟

قد تود طرح بعض الأسئلة الخاصة بك أيضاً، ونحن نود أن نستمع إليها! يمكنك أن تشارك أسئلة المناقشة الخاصة بك على موقع:

www.thegogiver.com/discussion

أسئلة موجهة للمؤلفين وإجاباتها

منذ نشر هذا الكتاب للمرة الأولى، تلقينا آلاف الأسئلة من القراء عبر البريد الإلكتروني، وبشكل شخصي. وقد أصبح سماع تساؤلات القراء واحدًا من أفضل الأمور في تجربة الكتابة ومشاركة هذا الكتاب، وفيما يلي مجموعة من الأسئلة الشائعة التي وجهت إلينا، بالإضافة إلى الإجابات التي بذلنا أقصى جهدنا فيها.

كيف تعاوتتما أنتما الاثنان في كتابة هذا الكتاب؟

لقد كان بوب موظف مبيعات من الطراز الأول، وكنت معلمًا ورائد أعمال ناجحًا، وكل منا كان كاتبًا قد صدر له العديد من الكتب، وتقابلنا عندما كنت أصحح بعض كتابات بوب من الناحية اللغوية، واكتشفنا أنه على الرغم من اختلاف خلفياتنا تمامًا؛ (فقد كان بوب بطل مصارعة حاصلاً على القفزات الذهبية في مصارعة الهواة، وكنت عازف تشيللو)، فإن قيمنا ووجهات نظرنا حول الطريقة التي يعمل بها العالم كانت متوافقة تمامًا.

كيف جمعتما خيوط هذه القصة؟

بوب هو الذي اقترح علي فكرة كتابة قصة باسم *المطاء*، وقدم إلي بضع عشرات من الصفحات التي تمتلئ بالملاحظات والمشاهد التي تمت صياغتها. وكانت الفكرة الرئيسية – وهي قوة *المطاء* وإضافة قيمة إلى حياة الآخرين – قد وجدت صداها لدى كل منا. وتركنا القصة لتكشف منذ تلك اللحظة، وما إن انغمسنا في الأمر، حتى بدأت أصيغ مشهداً أو فصلاً، ثم أرسله عبر البريد الإلكتروني إلى بوب، ثم نتواصل عبر الهاتف، ونناقش التفاصيل معاً. وأحياناً كنا نجد صعوبة في تذكر من توصل إلى كتابة أي سطر.

من أين أتت القوانين الخمسة؟

لقد أتت تلك المبادئ التي علمها بندار لجو من وحي خبراتنا وملاحظاتنا في العمل وفي الحياة، ومن حكمة الكثير من الأشخاص الذين تعلمنا منهم ومن خبراتهم. ولا يمكن أن ننسب تلك القوانين إلى معلم بعينه، أو مدرسة، أو ديانة، أو فلسفة، كما أننا لا يمكننا بالتأكيد أن ننسبها لأنفسنا، إنها جزء لا يتجزأ من معنى أن تكون إنساناً.

إننا لم نكن قد توصلنا إلى القوانين الخمسة حين بدأنا الكتابة، ولم نكن حتى نعرف أن عددها سيكون خمسة. وعندما وصلنا إلى النهاية، كنا مندهشين ومتفاجئين من كيفية ظهور القانون الخامس بقدر دهشة جو. وفي الحقيقة، ذلك المشهد الذي توصل فيه جو إلى ذلك القانون يشبه ما كان عليه الأمر في اليوم الذي كتبنا فيه هذا المشهد.

هل هذا الكتاب من نسج الخيال أم أنه قائم على قصة حقيقية؟

معظم الشخصيات الموجودة في القصة مبنية على أشخاص نعرفهم (وإن لم يكن بشكل دقيق). والعديد من الأحداث الموجودة في هذه القصة - وإن كانت خيالية - تعكس أحداثًا شهدناها أو مررنا بها بأنفسنا. وفي حالات قليلة، هناك تطابق بين المشهد وحدث مررنا نحن به؛ فمحادثة بندار مع لاري كينج هي محادثة خاضها بوب بالفعل مع كينج، كما أن الفقرة التي كانت تتحدث عن السر وراء نجاح زواج بندار هي محادثة خاضها بوب مع والده وهو في عمر الثانية عشرة.

وفي حين أن قصة جو هي قصة خيالية، لكن ما حدث له لم يكن كذلك، فقد رأينا مثل هذا الأمر يحدث في الحياة مئات المرات، كما أننا متأكدون من أنك رأيت مثل هذه الأحداث أيضًا.

هل تقول إنه من السيئ أن تكون شخصًا عمليًا؟

كلا، ليس الأمر كذلك على الإطلاق، إننا نحب الأشخاص العمليين؛ إنهم يتخذون الإجراءات وينجزون المهام! إن ما نقصده هو أنه عندما تكون شخصًا عمليًا دون أن تركز على منح الآخرين قيمة ما، هو أمر من المؤكد أن تكون نتيجته هي الإحباط، كما حدث لجو في بداية القصة.

وإذا كنت شخصًا معطاء، فإن هذا سيجعل صفة العملية التي تتصف بها أكثر فاعلية. وفي الحقيقة، إن كل شخص معطاء نعرفه هو شخص عملي بشكل قوي أيضًا.

وإذا كان هناك مقابل لكلمة معطاء، فهو ليس كلمة عملي، ولكن مقابل الشخص المعطاء هو ذلك الشخص الذي يبحث دائمًا عن كيفية خدمة العالم له، ويقدم ذلك على أي شيء آخر، ويمكنك أن تقول عليه المستقل.

هل الدرس المستفاد من هذه القصة هو أن صلاح الشخص وعطاءه يزيد ما عند الشخص ولا ينقصه؟

إن الأمر لا يتعلق بكونك شخصًا صالحًا، بل إن كونك شخصًا صالحًا ولطيفًا هو أمر عظيم في حد ذاته، ويساعد على تكوين علاقات قوية، لكن ذلك لا يعني تحقيقك النجاح بالضرورة. ويوجد كثير من الأشخاص الصالحين، ولكنهم يعانون من ناحية سوء أوضاعهم المالية. وما نقوله إن النجاح هو نتيجة عادات معينة مثل: منح الآخرين قيمة أكبر، والتأثير في حياتهم، ووضع مصالحهم في المقام الأول، وألا تكون مصطنعًا، والتخلي بالتواضع لتظل مستعدًا للأخذ.

إنني كثير التبرع للجمعيات الخيرية، فهل ذلك يعني أنني معطاء؟

هذه قضية معقدة يلتبس فيها الفهم؛ فعندما يسمع الناس كلمة "العطاء" عادة ما يفكرون في تقديم المال والمساعدات إلى الجمعيات الخيرية. إن تقديم العطايا إلى الجمعيات الخيرية أمر رائع، وصحيح في حد ذاته، لكن ذلك المفهوم ليس هو ما نقصده بكلمة معطاء، وليس من الضروري أن يكون المقصود هو العطاء من الناحية المالية. وكما عبرت أريانا هافينجتون في التمهيد لهذا الكتاب عن كلمة المعطاء، فإننا نعني بكلمة "العطاء": "أن تكون شخصًا معطاءً: تمنح الأفكار، والاهتمام، والرعاية، والتركيز، والوقت، والطاقة، وتمنح الآخرين القيمة".

أليس من الأسهل أن تصبح شخصًا معطاء بعد أن تصبح غنيًا وناجحًا؟

بل العكس صحيح؛ فإن العطاء هو الوسيلة لتصبح غنيًا وناجحًا (أيًا كان تعريفك لهاتين الكلمتين) في المقام الأول، وأنت لا تحتاج إلى المال

لتكون معطاء؛ فالمعملية تبدأ بإضافة قيمة إلى حياة الآخرين، الآن، وبأية طريقة تستطيع بها القيام بذلك، وهكذا يبدأ الأمر.

هل كونك معطاء يعني ألا تكون مهتمًا بتحقيق الأرباح؟

بل العكس صحيح؛ حيث إن الشخص المعطاء يحقق أرباحًا هائلة؛ وذلك لأنه يضيف قيمة كبيرة إلى عملائه، ويمنحهم خبرة رائعة. والعامل الأساسي هنا هو أي من المفهومين تصب عليه تركيزك؛ تحقيق الأرباح أم العطاء، فإذا ركزت على تحقيق الأرباح أولاً، فإنك قد تخسر كل الفرص المتاحة لإضافة قيمة كبيرة إلى حياة الآخرين، أما إذا ركزت على مصلحة عملائك، فإنك ستجني الأرباح الوفيرة.

واليك الطريقة التي عبرنا بها عن هذا الأمر في كتاب *Go-Givers Sell More* (وهو كتيب يضم مبادئ العطاء وموجه لرجال المبيعات): "إن المال انعكاس للقيمة، إنه بمنزلة الرعد الذي يعقب برق القيمة"، فالقيمة تأتي في المقام الأول، والمال الذي تحصل عليه فيما بعد هو النتيجة الطبيعية.

إن شركتي ما زالت صغيرة وتواجه الكثير من الصعاب، فكيف يمكنني تطبيق قانون القيمة دون التعرض لخسائر مالية؟

ليس من الضروري أن تكون شركتك من كبرى الشركات، أو أن تتاجر في البضائع الفاخرة، لتتمكن من إضافة قيمة كبيرة، فالمثال الذي طرحه إرنستو حول "المطعم الرائع" قد ينطبق على مطعم فاخر، لكنه قد ينطبق أيضًا على أي مطعم صغير أو أي مقهى في الحي؛ فالتركيز على منح قيمة استثنائية هو العامل الرئيسي وراء النجاح الذي حققته شركة مرسيدس بينز، وهي من كبرى الشركات، وهو أيضًا العامل وراء نجاح

خطوط ساوث ويست الجوية ذات الأسعار المنخفضة. والقيمة كلمة واضحة المعنى، وهي ليست مرادفًا للسعر؛ فقد حصلت عربية إرنستو على لقب "أفضل تجربة لتناول الطعام في المدينة" وهو يبيع النقانق.

هل كوني شخصًا معطاءً يعني أنه يجب عليّ التفكير في تقديم منتجاتي وخدماتي بالمجان؟

إن تقديم أحد منتجاتك بالمجان لتكون علاقة بينك وبين العميل، ثم تبني عليها، قد يكون إستراتيجية تسويق جيدة، ولكنك لا تعتبر في هذه الحالة شخصًا معطاءً؛ فإرنستو يتقاضى ثمن نقانقه، كما وضعت نيكول بطاقة تشير إلى السعر على البرمجيات التي تنتجها شركتها، وبندار يتقاضى أجرًا جيدًا عندما يقوم بإلقاء خطاب في مؤتمر، أو عندما يدرب المديرين التنفيذيين العاملين في الشركات المدرجة على قائمة فورشن ٥٠٠.

إن كلمة معطاء لا تعني عدم التربح من عملك؛ لأنه إذا كان الأمر كذلك، لأصبح كل شخص معطاء فقيرًا جائعًا!

إنني لا أهتم قانون العائد جيدًا. هل تقول نيكول إنه لا يهم أن تكون شخصًا جيدًا؟

بل من المهم للغاية أن تكون شخصًا جيدًا (مهما كان تعريفك للشخص الجيد). كل ما في الأمر هو أن كونك شخصًا جيدًا ليس العامل الذي يحدد مقدار دخلك؛ فالمال ليس مقياسًا لكونك شخصًا جيدًا من عدمه، إنه مقياس لتأثيرك.

هل تقديم مصالح الآخرين على مصلحتك الشخصية يعني التضحية بالنفس في سبيل الآخرين؟

إن "روح العطاء" ليست نوعاً من أنواع التضحية بالنفس، أو رعاية الآخرين رعاية تامة، أو التضحية من أجل المبدأ إلى ما لا نهاية. إن تقديم مصالح الآخرين على مصلحتك - أو كما يقول سام: "جعل مكسبك متعلقاً بالطرف الآخر" - لا يعني التضحية باحتياجاتك واهتماماتك، بل يعني الإيمان بأنك عندما تركز على مصالح الآخرين واحتياجاتهم، فإن احتياجاتك ستلبى أيضاً، وعندما يعرف الجميع أنك شخص يقدم مصالح الآخرين على مصلحته؛ فسيقدمون مصالحك أولاً!

إنني أحب فكرة العيش والعمل وفق مفهوم العطاء، ولكن أئن يستغرق ذلك وقتاً طويلاً للحصول على نتائج واقعية؟

إن أية محاولة للنجاح تستغرق وقتاً لتؤتي ثمارها. ومع ذلك، فإن سلك درب الشخص المعطاء عادة ما يؤدي إلى نتائج في وقت أقل. لقد أخبرنا الكثير من القراء بأنهم عندما جعلوا مصلحة الآخرين هي بؤرة الاهتمام في حياتهم وليس مصالحهم الشخصية، نتج عن ذلك نتائج هائلة، بل أنية في بعض الأحيان.

ألا يعد من السذاجة قول إرنستوانه يجب علينا أن نعطي ولا نفكر في الأخذ؟ أعني كيف لا يمكنك أن تفكر في النتائج؟

إننا جميعاً بشر، وهذا يعني أن مصالحنا الشخصية هي التي تقودنا. ونحن لا نقول إنه يجب عليك أن تغير ذلك، حتى إن استطعت القيام به

(مع أنك لا تستطيع)؛ بل إن ما نقترحه عليك هو أن تنحي مصلحتك الشخصية جانباً بكل بساطة.

إننا نفعل شيئاً مشابهاً لذلك في كل مرة نشاهد فيها فيلماً، فمع أننا نعرف أن ما نشاهده هو مجرد فيلم، فإننا نقوم بإرادتنا بتنحية عدم إيماننا بذلك جانباً من أجل الاستمتاع بهذا الفيلم فحسب. إننا لا نزال متأكدين من أن ما يدور أمامنا على الشاشة ليس حقيقياً؛ لكننا عندما ننحي هذه المعرفة جانباً، فإننا نسمح لأنفسنا بالشعور بكامل الشحنة الانفعالية لتلك التجربة.

وعليك كشخص معطاء أن تقوم بشيء مماثل، والاختلاف هو أنك في هذه الحالة تنحي مصلحتك الشخصية جانباً بإرادتك، إنك لا تنكر وجود المصلحة الشخصية أو تكتبها أو تلفيها، بل إنك ستؤجلها هذه اللحظة فقط؛ ما يتيح لك التركيز بشكل كامل على مصلحة الشخص الآخر.

إن الصورة التي رسمتها للمسار المؤدي إلى النجاح بسيطة للغاية، ألا تتفق معي أن الأمر ليس بهذه البساطة في الواقع؟

نعم ولا. نعم؛ لأن الأمور الواردة في هذه القصة مبسطة للغاية من أجل رواية القصة فحسب (إنها قصة رمزية على أية حال، وليست رواية)، لكن النجاح الذي تحققه الشخصيات الموجودة في هذه القصة قد لا يكون بسيطاً للغاية كما يبدو. إن الأمر الذي بث الحيوية في الحياة المهنية لديبرا دافينبورت هو الأصالة، لكن ذلك جاء بعد عقود من اكتساب الخبرات الحياتية، وبعد عام كامل من بذل جهد شاق مُركز طوال الوقت. والأمر نفسه بالنسبة إلى إرنستو: نعم لقد منح الآخرين تجربة لا يمكن نسيانها فيما يخص تناول الطعام، لكن ذلك تضمن تطوير مهارات القيادة ومهاراته كطاهٍ ممتاز أيضاً.

هل تقصد أن كل ما تحتاج إليه هو أن تعطي وتعطي وفي النهاية سوف تتلقى بشكل ما، حتى إن لم تكن المقدمات تدل على ذلك؟

إن كونك شخصًا معطاءً لا يحول دون بذل الجهد، ووضع خطة عمل، ولا يعني القيام بأعمال خيرية بشكل عشوائي، وأن تتوقع أن تتم مكافأتك على ذلك. (إن مساعدة امرأة مسنة في أثناء عبور الشارع هو عمل عظيم؛ لكنه لا يعد إستراتيجية عمل).

وهناك مقولة رائعة تقول: "تضرع إلى الله، واعمل". لقد بدأ كل من إرنستو ونيكول بأعمال بذلا فيها قصارى جهدهما مثل: بيع النقانق، وتصميم البرمجيات وتسويقها، كذلك فعل سام (امتلاك قاعدة ضخمة من العملاء الذين باع لهم بوالص التأمين)، وديبرا (بيع المنازل)، وكليير (تسويق تصميمات الجرافيك الخاصة بها والخدمات الإعلانية التي يمكنها تقديمها). إن النجاح الناتج عن القوانين الخمسة ليس دون مقدمات؛ فالنجاح الحقيقي يتطلب عملاً، لكن القوانين تجعل ذلك العمل أمراً محبوباً بالنسبة إليك.

هل أنا الشخص الوحيد الذي يصعب عليه فهم قانون التقبل؟

أنت لست وحدك بالتأكيد! لقد أخبرنا الكثير من القراء بأنهم استوعبوا القوانين الأربعة الأولى بسهولة، لكنهم وجدوا أن القانون القائل إنك لا بد أن تظل مستعداً للأخذ هو قانون صعب استيعابه وغير مريح. لقد سمعنا عبارة "إنني ما زلت أعمل على فهم هذا القانون الأخير" مراراً وتكراراً.

ومع صعوبته، فإنه قانون شديد الأهمية، إن القوانين الخمسة تشبه الأصابع الأربعة وإصبع الإبهام. إن محاولة تطبيق القوانين الأربعة الأولى دون ممارسة الخامس تشبه محاولة استخدام آلة بأصابعك الأربعة دون إصبع الإبهام. (حاول ذلك عند استخدام مطرقة أو قلم أو إبرة وخيط، وستقتنع بمدى صعوبة الأمر).

لقد تعلم الكثير منا النظر إلى الأخذ والعطاء، والإيثار وتفضيل المصلحة الذاتية باعتبارها مصطلحات متناقضة ومختلفة؛ لكن الحقيقة أن أحدهما لا يمكن أن يعمل بشكل فعال دون الآخر، بالضبط مثل الشهيق والزفير، وكما قال جو: إن لم تسمح لنفسك بأن تتلقى، فإنك بذلك توقف التدفق.

واليك طريقة رائعة لممارسة قانون التقبل: عندما يجاملك شخص ما في المرة المقبلة، بدلاً من أن تشعر بالإحراج وتكر قيامك بشيء يستحق أن تُجامل عليه، وتقول: "إنه أمر لا يستحق كبير اهتمام"، استقبلها فحسب! ابتسم واشكر الشخص الذي يجاملك، ثم لاحظ شعورك وأنت تتلقى.

هل ورد في الدين أن العطاء له فضل كبير؟

وردت نصوص كثيرة يدور معناها حول أهمية العطاء، وأن فضله كبير، فاليد العليا خير من اليد السفلى. والعطاء سبب للحياة السعيدة الطيبة، ومتعته لا يعدلها متعة.

فلتجعل للعطاء مساحة في حياتك، فليس هناك أفضل من إدخال السرور على الآخرين. وعندما تركز على العطاء، فإنك تنال مكافأة أكبر كثيراً من تلك التي كنت ستحصل عليها لو ركزت على الأخذ.

والعطاء سبب لحدوث البركة ، وهي "الزيادة والنمو"؛ فعندما تعطى تزداد قيمتك كشخص، في كل المجالات؛ وتصبح أكثر نجاحًا، وأكثر تأثيرًا، وأكثر رضا.

هل يمكنك أن تمنحنا بعض الأمثلة لكيفية تطبيق الأشخاص هذه القوانين في الواقع؟

لقد أخبر بندار جوبأنه لا بد من أن يطبق هذه القوانين في الحال، في اليوم نفسه الذي يتعلمها فيه، ونحن نشجع قراءنا على فعل الشيء نفسه! إن تطبيق هذه القوانين ليس شيئًا صعبًا بالضرورة، بل إنه أمر يمكنك القيام به بطرق بسيطة أيضًا في سياق حياتك اليومية، وإذا ما نحيت اهتماماتك جانبًا للحظة، وبذلت جهدًا لتتصت لأحد أعضاء فريق العمل في شركتك، وهو يخبرك باحتياجاته، أو لتحديد أهدافه وقيمه - ويمكن أن تفعل الشيء نفسه مع أحد عملائك - فإنك بذلك تطبق قانون التأثير، وحين تعتذر لأحد أصدقائك بسبب خطأ ارتكبته - دون اختلاق أية أعذار أو اللجوء لطرق دفاعية - فإنك بذلك تشارك صديقك هذا أعظم هدية يمكنك أن تقدمها من خلال قانون الأصالة.

وقد أخبرتنا إحدى القارئات وتدعى كريستي هيجستاد بأنه بعد أن انتهت من قراءة الكتاب، بدأت القيام بأحد الأنشطة التي تقع في إطار مفهوم العطاء كمادة يومية تمارسها كل صباح. وقالت: "أرسل بطاقة إلى إحدى صديقاتي فقط؛ لأجعلها تعرف أنني أفكر فيها، أو أتصل بأحد زملاء العمل وأترك رسالة بريد صوتي أتمنى له فيها يومًا رائعًا، أو أرسل قصاصة من الأخبار إلى أحد رجال الأعمال المحليين تحتوي على شيء قد يفيد في عمله، أو أكتب خطاب توصية بشكل غير متوقع وأعطيه لأحدهم؛ فهناك الكثير من الطرق الهادفة التي يمكنك بها أن

تصبح معطاءً، فأنشطة العطاء تعد فرصاً رائعة متاحة أمام كل منا لتغيير العالم إلى الأفضل".

هل تعتقد أن الأطفال سيفهمون هذا الكتاب؟ وهل يتم تدريسه في المدارس؟

نعم، بالتأكيد! فكثيراً ما نسمع عن الآباء الذين أعطوا هذا الكتاب إلى أطفالهم ليقرأوه، وقد كان أحد أفضل التحليلات التي قرأناها عن هذا الكتاب ما أرسله إلينا أليكس هاينز الذي يبلغ اثني عشر عاماً، وقد أنهى تحليله الكتاب قائلاً: "من المستحيل تخمين عمر بندار بالتحديد، ولا أحد يعرف اسمه الأخير، فهل تريدون معرفة السبب؟ لأن المؤلفين قصدا أن يجعلوا القراء يفهمون أن الأمر يتعلق بفلسفة نجاح متوارثة، وتنتقل من جيل لجيل، وأنه يمكن لأي شخص تعلمها وتعليمها، ويمكنني الآن أن أتبع قوانين بندار، وأصبح أنا نفسي بندار". (ونحن نشجعك على ذلك يا أليكس!)

وقد سمعنا كذلك عن الكثير من المعلمين الذين يقرأون الكتاب في فصولهم على الطلاب، في جميع المراحل من المدرسة الثانوية إلى كليات الدراسات العليا. وقد اعتاد أحد المعلمين، ويدعى راندي ستلتر، أن يعطي صف الخريجين في مدرسة ويلر الثانوية في مدينة فالبارايسو، بولاية أنديانا، دورة دراسية قائمة على هذا الكتاب كل عام، منذ أن تم إصداره. وفي الحقيقة، لقد أصدرنا منذ فترة قصيرة كتاب - Go Giver Curriculum Guide بالاعتماد على دورات راندي، ويمكنك الاطلاع على مزيد من المعلومات عن هذا الموضوع على موقع thego-giver.com/curriculum.

لقد انتهيت من قراءة هذا الكتاب، فهل هناك تكملة لهذه القصة؟ وما الكتب الأخرى التي يمكنني أن أطلع عليها عن أسلوب الشخص المعطاء؟

يعتبر كتاب *Go-Givers Sell More* بمنزلة التوأم لهذا الكتاب، وهو يعتبر دليلاً على مفهوم العطاء، ويضم عددًا من التجارب الحياتية لأشخاص نعرفهم، لتوضيح القوانين الخمسة. وعلى الرغم من أنه يدور حول المبيعات، فإنه يتناول كذلك أمور الحياة والمعيشة.

ويروي كتاب *The Go-Giver Leader* (الذي كان يسمى فيما مضى *It's Not About You*) قصة أخرى حدثت في مدينة بندار، حيث ستقابل كلير مرة أخرى وستجد بعض المعلومات عن بندار في مرحلة الشباب. ويوضح لك هذا الكتاب المفاتيح الخمسة للقيادة الأسطورية، وماذا يعني أن تكون معطاءً في سياق العمل مع الآخرين، وهو ليس موجهاً فقط لهؤلاء الذين يشغلون مناصب "قيادية" تقليدية، ولكن لأي شخص؛ سواء أكان زميلاً لك في العمل أم أحد شركائك أم والدك أم صديقك. أتفكران في تأليف كتب أخرى بالإضافة لهذين الكتابين؟ الاحتمالية قائمة؛ فالعطاء هو موضوع كبير، ونظن أن لدى بندار الكثير ليقوله.

وفي حالة إن كانت لديك أسئلة أخرى تود أن توجهها إلينا، ولم تكن ضمن الأسئلة التي أجبنا عنها في هذا الجزء، فنحن نرحب بأن ترسلها إلينا! ويمكنك أن تتواصل معنا عبر موقع:

www.thegogiver.com/contact

نبذة عن المؤلفين

شارك بوب بورج في تأليف هذا الكتاب، الذي يعد الأفضل مبيعًا وفقًا لجريدة *وول ستريت جورنال*، وشارك في الكتابين الآخرين من هذه السلسلة، وهما: *Go-Givers Sell More* و *The Go-Give Leader*، وعمل بوب مقدم برامج تليفزيونية سابقًا، وهو أفضل رجال المبيعات، ويلقي بوب أحاديث في المؤتمرات الخاصة بالشركات والمؤسسات، وفي المؤتمرات الخاصة بالمبيعات، وفي تلك التي تعقد عن مفهوم القيادة في جميع أنحاء العالم، وتتناول موضوعات في صميم الأفكار الواردة في سلسلة الكتب هذه. وفي أثناء إلقائه خطابه على جمهور يتراوح عدده بين ستين شخصًا وستة عشر ألف شخص، يتقاسم المنصة مع بعض من أكبر قادة الأعمال اليوم، ومقدمي البرامج التليفزيونية، والمدرسين، والشخصيات الرياضية، والقادة السياسيين، بمن في ذلك أحد الرؤساء السابقين للولايات المتحدة، كما أنه مؤلف كتاب *Adversaries into Al-lies*، وكتاب *Endless Referrals* الذي حقق مبيعات تصل إلى أكثر من ربع مليون نسخة، وما زال يستخدم حتى الآن دليلًا للتدريب في العديد من الشركات. وقد اختارته جمعية الإدارة الأمريكية واحدًا من أفضل ٣٠ قائدًا من أصحاب الفكر المؤثر في عالم الأعمال لعام ٢٠١٤.

ألف جون ديفيد مان كتبًا تتناول عالم الأعمال، والقيادة، وقوانين النجاح لأكثر من ثلاثين عامًا. وعندما كان طالبًا في المدرسة الثانوية، أسس مدرسة ثانوية ناجحة بمشاركة عدد من أصدقائه. وبعد أن وصل إلى مستوى جيد كعازف تشيللو، وملحن حاز العديد من الجوائز، أسس مؤسسة في

مجال المبيعات تضم أكثر من مائة ألف شخص، وسرعان ما وصلت قيمتها إلى ملايين الدولارات قبل أن يتحول إلى الكتابة والنشر. وبالإضافة إلى المشاركة في تأليف سلسلة الكتب هذه مع بوب بورج، شارك أيضًا في تأليف كتاب *Flash foresight* مع الكاتب (دانيال بوروس)، وهو الكتاب الأفضل مبيعًا وفقًا لجريدة نيويورك تايمز، وكتاب *The Red Circle* مع المؤلف (براندون ويب)، والكتاب الأفضل مبيعًا على الصعيد القومي *Among He-roes* مع المؤلف (براندون ويب)، بالإضافة إلى كتاب *Take the Lead* مع الكاتبة (بيتسي مايرز)، وهو الكتاب الذي أطلق عليه كل من توم بيترز وجريدة واشنطن بوست، أفضل كتاب في مجال القيادة لعام ٢٠١١.

مكتبة

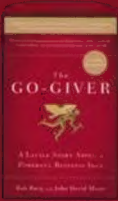
telegram @ktabpdf

telegram @ktabrwaya

جريد الكتب والروايات

تابعنا على تيليجرام اضغط هنا

تابعنا على فيسبوك اضغط هنا



"تتناول هذه القصة العطاء، والتأثير في حياة الآخرين، وتوسيع دائرة اهتماماتنا لتشمل الآخرين ، وأن نكون موضع ثقة، ومستعدين دائماً للعطاء بقدر استعدادنا للأخذ. ولا تقتصر تلك الصفات على أبطال القصص الخيالية الموجهة للأطفال، بل إنها وصف جيد للكثير من الأشخاص الرائعين الذين قابلتهم.

- أريانا هافينجتون، مأخوذ من التمهيد

"إن هذا الكتاب قد يبدو صغيراً، لكنه يضم فكرة كبيرة؛ إنه يوضح أن أكثر مسار ضماناً للنجاح هو العطاء بكل ما تحمله الكلمة من معنى، كما يوضح بوج ومان في هذه القصة الرائعة أن الشخص المعطاء لا يحقق النجاح فحسب، بل يغير العالم كذلك".

- دانيال إتش. بينك مؤلف كتابي "To Sell Is Human" والحافز

"إن هذا الكتاب واحد من أكثر الكتب المفضلة لدي، لقد أحدث فرقاً كبيراً في حياتي، كما أنه يتوافق مع كل ما أؤمن به، فإن لم يكن لديك هذا الكتاب، فعليك أن تشتري نسخة منه الآن".

-ماري فورليو، مؤسسة شركة بي-سكول، وقناة ماري تي في

"لم أستمتع بقراءة كتاب منذ قراءتي لكتاب من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي؟ إلا عندما قرأت هذا الكتاب. عليك أن تقرأ هذا الكتاب، وأن تشارك رسالته مع من يهتمك. إنه كتاب جيد سيترك أثراً في نفسك وسيلهمك".

- ديفيد باخ، مؤلف كتاب المليونير التلقائي

"إذا ما اتبعت المبادئ المذكورة في هذا الكتاب الصغير الرائع، وإذا كنت تسعى دائماً إلى أن تكون شخصاً 'معطاءً'، فستجد أن المؤلف زيج زيجلار كان محقاً حين قال: يمكنك أن تحصل على كل ما تريد في هذه الحياة إذا ساعدت عددًا كافيًا من الآخرين على الحصول على ما يريدون".

- ديف رامزي، مقدم برنامج Dave Ramsey Show

"هناك القليل من الكتب التي تجعلك تريد أن تشتري نسخاً منها، وتعطيها كل شخص تعرفه، ويعد هذا الكتاب واحداً من الكتب النادرة التي تحول القارئ إلى شخص كهذا".

- ليزا إيرل ماكلويد، مؤلفة كتاب "البيع بأهداف نبيلة"

"لا بد من أن يقرأ هذا الكتاب أي شخص يريد أن يغير العالم".

- جلين بيك، مقدم برامج، ومؤسس شبكة ذا بليز الإعلامية

